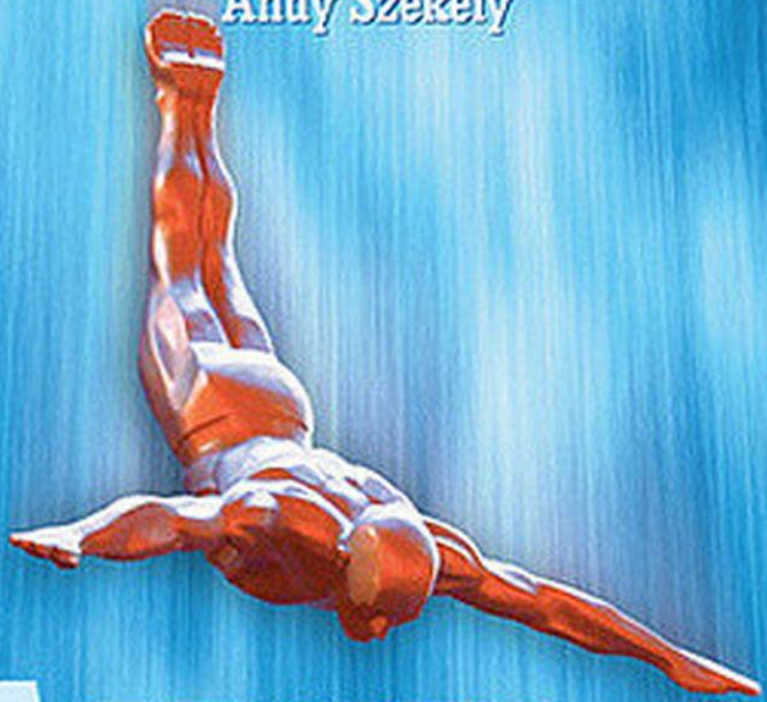
Andy Szekely



DECIZII RADICALE

PENTRU OAMENI DEȘTEPȚI

Andy Szekely
Decizii radicale pentru oameni deştepţi

ghidul celor mai importante decizii pentru succesul personal şi profesional http://www.andyszekely.ro/

www.andyszekely. ro
AS Publishing

De acelaşi autor
NLP Calea succesului

Cartea este un document de popularizare a şcolii de gândire NLP în România, fiind prima carte de acest gen apărută la noi. Fără a intra în detalii tehnice complicate, **NLP Calea succesului** este scrisă din perspectiva începătorului, dar conţine şi o serie de strategii aplicabile imediat în ceea ce priveşte funcţionarea optimă a creierului şi tehnicile de comunicare. În plus, cartea conţine exemple despre aplicarea NLP în leadership, relaţii interpersonale, vânzări, învăţare accelerată şi automotivare. Publicată de editura Amaltea, în 2003.

Raportul AS

Acest veritabil manual de studiu individual conţine 12 dintre cele mai bune rapoarte speciale scrise pentru cititori în ultimii 7 ani, informaţiile fiind structurate în 4 părţi: optimizare personală (zona experienţei profesionale şi a abilităţilor de orice fel); persuasiune şi influenţare (zona

relaţiilor interumane); leadership şi antreprenoriat (zona scopului major în viaţă, a misiunii şi a contribuţiei adusă comunităţii) şi training, speaking şi coaching (zona leadership-ului). Publicat la AS Publishing, **2011**.

Performer

Această carte-agendă este suportul pentru dezvoltare personală continuă creat de autor. El reprezintă un program de 90 de zile pentru planificarea, urmărirea şi îndeplinirea obiectivelor precum şi un excelent instrument de instalare a obiceiurilor productive în viaţa ta.

Detalii:
www.andyszekely. ro/produse

Cuprins

Parabola Cliff Diver-ului 13
Cuvânt înainte 17
Introducere 19
Partea întâi **Decizii radicale**
Prima mărturisire 25
Decizii cheie pentru trecerea către o viaţă mai împlinită 28
TOPGEAR 32
A doua mărturisire 37
Lecţia 1.42
Cum se modifică deciziile şi convingerile vechi 44
A treia mărturisire 48
Lecţia 2.51
Decalogul deciziilor deştepte 53
Prima decizie a autenticităţii 55
Parabola „Cine eşti tu” 56

Cele trei decizii ale independenţei financiare 59
Parabola „Inelul” 60
Cele trei decizii ale performanţei personale 63
Parabola „Vulturul din Anzi” 64
Cele trei decizii ale împlinirii relaţionale 67
Parabola „Tânărul cu inima frântă” 68
A 11-a decizie 71
Lecţia 3.72
Concluzia părţii întâi 76
Partea a doua
Alegeri înţelepte
Următorii paşi: Cum să separi ghinionul de noroc 81
Cum să faci alegeri înţelepte pentru viitor 83
Analiza Risc-Recompensă 85
Cea mai importantă lecţie despre alegerile înţelepte 87
Povestea meşterului din port 89
Ierarhia valorilor personale 91
Cum poţi face alegeri înţelepte pe baza valorilor personale 96
Alegeri înţelepte în 80% din cazuri 101
Tabloul de bord al transoceanicului 103
De la Ambiţie la Semnificaţie 104
Cele două întrebări cheie pentru alegeri înţelepte 106
Studiu de caz 109
De la Semnificaţie la Viziune 111
Alinierea Semnificaţiei cu Ambiţia şi Viziunea 114
Alegerea supremă 116
Călătoria eroului 117
Concluzia părţii a doua 124
Partea a treia **Aplicaţii practice**

Programul de 30 de zile pentru decizii radicale 129
Concluzie finală 160
Rezumat 165
Anexa – A 8-a abordare 176
Cele 3 facultăţi din cadrul Bootcamp University 181
Referinţe bibliografice 182
Lista povestirilor metaforice 184
Lista aplicaţiilor practice 185
Index 186

Mulţumiri

În mod mai puţin obişnuit… simt nevoia să mulţumesc pentru inspiraţia în scrierea acestei cărţi unui loc şi unui moment special pentru mine.

Cartea de faţă s-a născut foarte repede (am scris-o practic în cinci zile), după un pelerinaj la Mănăstirea Prislop, la mormântul Părintelui Arsenie Boca.

Imediat după ce am ieşit din lăcaşul sfânt, am început să scriu, pe bancheta maşinii, şi cu excepţia unor drumuri scurte, în care eram ocupat cu volanul, am scris în aproape fiecare moment în care roţile maşinii nu se învârteau.

Am scris în parcări, în benzinării, în hoteluri şi în service-ul auto de la Sibiu, unde am fost nevoit să mă opresc pe drumul de întoarcere.

În afară de inspiraţia specială pe care am primit-o în urma vizitei la mănăstirea Prislop, de la prezenţa în spirit a părintelui Arsenie Boca, mai sunt câţiva oameni deosebiţi care au contribuit în felurite chipuri la materializarea acestei cărţi despre decizii şi alegeri.

Îi voi enumera fără pretenţii de ierarhie, aşa cum îmi vin în minte în aceste momente:

Dan Luca, Teodora Marcu, Mircea Neaţu (cu mulţumiri speciale pentru conceptul grafic al cărţii), Graţian Sonu, Silvia Sârb, Oana Popa, Alina Chirilă, Ella Gheorghiţă, Doru Mircea, Cristi Panaite, Ştefan Irimia, Vali Dumitrescu, Claudia Munteanu, Diana Catană, Zoica Zărnescu, Dan Cazacu, Florin Stoica, Cristina Feodorov, Liviu Turcu, Cătălin Chiş, Sabina Raicu, Simona Străuţ, Raluca Mohanu, Alis Mev, Maria Homm (prima persoană care a citit manuscrisul).

Nu în ultimul rând mulţumirile mele se îndreaptă către comunitatea Bootcamperilor din România… cei aproape 500 de absolvenţi de Bootcamp care au menţinut vie motivaţia încă pentru a îi servi pe cei dornici de performanţă.

Andy Szekely

Parabola Cliff Diver-ului

Imaginează-ţi:

Te afli pe vârful unei stânci, la malul oceanului.

Stânca e atât de îngustă încât poţi să stai pe ea doar în picioarele uiţi în jos:

La baza stâncii valurile se izbesc cu furie de pietrele mari şi lustruite ca nişte coifuri de războinici căzuţi pe câmpul de luptă…

Cei aproape 100 de metri până acolo par să să nu se mai termine…

La câţiva metri faţă de baza stâncii, apa este mult mai închisă la culoare, semn că adâncimea ei ar permite o scufundare căreia să îi supravieţuieşti.

În cealaltă parte a stâncii, pe faleză, s-a adunat o mulţime de oameni pregătită să te aclame sau să îţi cânte prohodul, după caz…

Soarele dogorăşte…

Gândurile te asaltează…

Eşti campionul de anul trecut la Cliff Diving… un sport extrem pe care îl practici de câţiva ani…

Singura diferenţă?

De fiecare dată, stânca este tot mai înaltă!

Şi acum… să părăsim această scenă periculoasă…

În cartea de faţă ea serveşte ca metaforă-avertisment pentru alegerile pe care le facem şi deciziile pe care le luăm…

Aş fi putut să apelez la un clişeu…

Aş fi putut să spun că trenul oportunităţii opreşte o singură dată în gara în care aştepţi, aşa că ar fi bine să te urci în el…

Aş fi putut să spun că momentele de inspiraţie sunt ca floarea de colţ… rare, frumoase şi greu de găsit…

Prefer însă un mesaj abrupt şi „periculos”, pentru că

ideea acestei cărţi este una extrem de importantă:

Uneori viaţa ne pune în faţa situaţiilor limită, iar alteori ne punem singuri în astfel de situaţii…

Ne place sau nu, avem de făcut salturi şi avem de depăşit prin săritură sau eschivă diverse obstacole…

În orice caz, momentul săriturii, este cel care determină tăria de caracter a unui individ, iar în acel moment, foarte multe dintre gândurile care ne populează mintea în mod obişnuit devin nerelevante…

Mai concret, sunt două învăţături profunde pe care aş vrea să ţi le ofer de la bun început:

1. Când te afli pe stâncă, pregătit să sari, este bine să îţi aminteşti că TU ai luat DECIZIA să nu te mulţumeşti cu cel care ai fost (campionul de anul trecut).

2. Când te afli pe stâncă, pregătit să sari, doar tu eşti cel care ALEGI momentul săriturii, iar acest moment ţine cont de foarte multe informaţii… viteza vântului, uralele mulţimii, frica… etc.

Dincolo de toate acestea însă, există o a treia învăţătură care le cuprinde pe amândouă:

Este încrederea că totul va fi bine!!!

Cu cât distanţa până la luciul de apă este mai mare, cu atât încrederea ta trebuie să fie mai puternică.

În momentul săriturii nu mai contează conceptele şi ideile…

Nu mai contează câte ore de antrenament ai parcurs…

Nu mai contează piedestalul pe care te-a urcat

mulţimea de spectatori când ai fost proclamat campionul de anul trecut…

În acel moment singurul lucru care contează este momentul prezent – concentrarea totală ajutată de încrederea că totul va fi bine…

Cliff Diver-ii ştiu că mintea le va juca feste…

Ei ştiu că atunci când priveşti locul în care te vei întâlni cu apa şi vezi dansul valurilor care se sparg de baza stâncii, creierul îţi va spune:

„Nu sări, eşti nebun?”

Nu vezi că atunci când apa se retrage de pe stâncă scoate la iveală crestele ascuţite mortal ale bolovanilor de pe fundul apei?

Dacă priveşti lucrurile aşa, nu vei sări niciodată!

Repet…

Cu cât distanţa este mai mare cu atât încrederea ta trebuie să fie mai puternică!

În acel moment nu sari pentru că îţi dictează creierul ce să nu faci… sari pentru că inima ta neînfricată îţi spune ce să faci.

Va trebui să sari exact în momentul în care apa se retrage de pe stânci…

Va trebui să sari cu ochii aţintiţi asupra bolovanilor mortali…

…pentru că ştii că pe parcursul zborului tău… apa va reveni şi îşi va creşte nivelul ca să te primească în deplină siguranţă…

Dacă faci saltul când apa e la înălţime maximă… până ajungi jos ea se va fi retras şi te vei zdrobi de stânci…

* * *

Din fericire, nu toate deciziile şi alegerile pe care le luăm într-o viaţă sunt atât de dramatice…

Tot din fericire… pentru plăcerea de a trăi… unele dintre ele SUNT…

Această carte are scopul să te pregătească temeinic pentru ele!

Imediat după salt, când ştii că ţi-ai asumat în mod inteligent riscul ca să te bucuri consistent de victorie, secundele de zbor dintre vârful stâncii şi răcoarea oceanului sunt momentele care îţi vor marca pozitiv tot restul vieţii.

Nu în ultimul rând, acelea sunt clipele în care creezi pentru tine şi pentru cei care te cunosc energia pe care cu toţii o căutăm:

Inspiraţie!

Cuvânt înainte

Cunoşti pe cineva care se lamentează?

Eu da!

De fapt, îndrăznesc să spun că suntem o naţie de plângăcioşi (cu excepţiile notabile de rigoare). Ştiu că sună urât, dar e adevărat. Românii au tendinţa să se plângă. Şi spun asta din perspectiva unui om care poate trăi oriunde şi totuşi preferă să trăiască în România, iar această preferinţă vine din dorinţa de a face ceva pentru locul în care trăiesc.

Vorba populară „omul sfinţeşte locul" este foarte adevărată, dar depinde de om…

Eu am ales să nu mă mai plâng şi să îi ignor pe cât posibil pe cei care o fac.

Cu toate astea, aud în continuare în fiecare zi lamentări

de genul: Guvernul ne taie salariile… Trăim în sărăcie… Uite câte nenorociri se întâmplă…

Aşa suntem noi românii… E criză…

Dar pentru mine, ele nu mai reprezintă decât simptome ale unei boli sociale mult mai grave: SCUZITA cronică, sau boala scuzelor fără sfârşit… Ascultând scuzele şi lamentările ai senzaţia că printr-un joc al sorţii ni se întâmplă numai lucruri negative cauzate de factori externi, de soartă, de oameni răi, de ţara în care trăim…

Nu am văzut însă pe nimeni să vină la televizor şi să spună răspicat că îşi asumă întreaga răspundere… e drept, nici nu mă mai uit prea des la televizor…

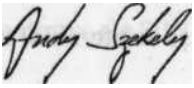
Am văzut prea puţine exemple de lideri autentici care să repare ce au stricat alţii fără să considere că acesta este un act eroic, ci mai curând un exerciţiu de normalitate…

Ştiu că există astfel de oameni în România, şi în realitate nu sunt puţini. Pe câţiva dintre ei i-am întâlnit în lumea antreprenorială. Ei sunt însă prea puţin vizibili pentru a oferi modele suficiente întregii societăţi.

Şi atunci, cărţile, CD-urile sau internetul reprezintă căi foarte importante pentru trecerea oamenilor de la Scuzită la responsabilitate. Printre ele, ghidul de faţă este un astfel de instrument al trecerii la responsabilitate prin cel mai simplu şi firesc mecanism pe care îl avem la dispoziţie: Decizia conştientă.

După scurtă vreme, exerciţiul de a lua decizii se transformă în exerciţiul de a face alegeri. Iar alegerile sunt calea regală spre libertate personală şi descoperirea liderului din tine.

Lectură plăcută şi inspiraţie!



Introducere

Această introducere este de fapt o invitaţie. Te invit să citeşti 3 lecţii de viaţă pe care le-am învăţat prin încercare-eroare şi pe care tu le poţi aplica „de-a gata" începând de acum (de fapt, după ce termini de citit).

Deciziile sunt probabil cel mai incitant şi dificil domeniu al dezvoltării omului matur pentru că ele sunt direct legate de destinul său.

Gândeşte-te puţin…

Câţi oameni cu destine mari ai cunoscut sau ai văzut, care să nu aibă curajul şi responsabilitatea propriilor decizii?

Răspuns: NICIUNUL!

Nu există performer al propriului destin care să fi reuşit în viaţă mergând pe firul deciziilor luate de alţii!

Pe filonul vocaţiei proprii însă da! Când sapi cu dedicare în stânca propriei evoluţii vei găsi la un moment dat aurul pe care îl cauţi.

Dar pentru asta, TREBUIE să te decizi în acest sens!

Vreau să îţi fac o primă mini-mărturisire… Eu folosesc foarte rar cuvântul TREBUIE, pentru că mi se pare că limitează gândirea. În cazul descoperirii unicităţii personale şi a exprimării ei în lume, el este însă adecvat.

Viaţa e prea frumoasă ca să o trăim prin paradigmele celorlalţi, iar această decizie nu suferă amânare.

De ce să trăieşti ca un robot, pe baza condiţionărilor societăţii, când poţi să trăieşti ca un om liber inspirându-i şi

pe alţii să facă la fel?

Aceasta este întrebarea fundamentală la care ghidul de faţă oferă un răspuns (sau mai multe).

Răspunsul la ea este o **decizie fundamentală** pe care mai devreme sau mai târziu fiecare om matur este dator să o ia dacă vrea să spună înainte să plece din lumea asta că nu a trăit de pomană…

Dar, pentru că lumea în care trăim este una pragmatică, vreau să îţi ofer prin intermediul acestui ghid ceva palpabil şi care poate fi pus în practică imediat.

Iată cu ce poţi să te alegi citind acest ghid al deciziilor radicale:

Partea I: Decizii radicale în primul rând, cele trei lecţii:

Lecţia 1 – tehnica reformulării întrebărilor, prin care schimbi gândirea negativă în gândire pozitivă ca să te motivezi mai repede să ieşi din stări de blocaj.

Lecţia 2 – metoda priorităţii acordate deciziilor bune, care se referă la focalizarea pe soluţie, nu pe problemă, ceea ce îţi limpezeşte gândirea şi te ajută să elimini stresul exagerat.

Lecţia 3 – principiul celor trei căi, care spune că orice decizie stresantă poate fi transformată într-o alegere eliberatoare dacă ai minim trei variante de acţiune.

În al doilea rând, „decalogul deciziilor deştepte”:

Aceasta este o colecţie de 10 decizii pe care orice om matur le are de luat dacă vrea să ducă o viaţă împlinită şi echilibrată. Decalogul este cel mai important document din ghidul de faţă.

În al treilea rând, un set de tehnici şi concepte foarte

simple:

Vei găsi presărate prin paginile ghidului tehnici mici şi eficiente pe care le poţi aplica instantaneu în viaţa ta. De exemplu, cele 5 întrebări pe care ţi le poţi autoadresa ori de câte ori apare câte o situaţie stresantă, astfel încât să te calmezi pe loc şi să acţionezi oportun.

Partea a II-a: Alegeri înţelepte

După ce iei deciziile esenţiale pentru viaţa ta, urmează în mod firesc o etapă mai uşoară: etapa în care iei mai puţine decizii şi faci mai multe alegeri. Diferenţa între decizii şi alegeri este una subtilă. Primele se referă la eliberare, iar cele din urmă la libertate. Când ai luat deciziile eliberatoare, este mai uşor să te bucuri de libertate făcând alegeri. În partea a doua a cărţii afli de ce este important să faci alegeri înţelepte şi cum să te bucuri de ele în fiecare zi.

Partea a III-a: Aplicaţii practice

Aplicaţiile practice pe care le poţi face cu ajutorul acestei cărţi te vor ajuta să fixezi la nivel conştient şi inconştient convingerile fundamentale pentru decizii radicale şi alegeri înţelepte.

Simplul fapt că răspunzi la o serie de întrebări provocatoare timp de 30 de zile cu creionul în mână te va ajuta să adopţi setul de convingeri benefice pe care orice om matur ar trebui să se bazeze în luarea deciziilor.

După părerea mea o carte nu este completă dacă nu te implică, iar implicarea ta presupune să lucrezi cu tine şi cu întrebările din program cam 3 – 4 minute pe zi.

Ţi se pare mult?

Acesta nu e o întrebare retorică, ci un test de maturitate care te va ajuta să adopţi integral deciziile

radicale care îţi deschid calea spre o viaţă cu adevărat extraordinară.

Toate aceste „bunătăţi” sunt rezultatul experienţei mele şi a unei combinaţii unice (cum altfel) de cunoaştere indirectă şi practică, focalizată pe obiective concrete.

Nu ştiu care dintre ideile din acest material îţi vor aprinde imaginaţia şi nici care îţi vor declanşa mecanismul motivaţional ca să obţii rezultate mai bune în viaţa ta…

Dar dacă ar fi să te opreşti chiar acum din citit şi ai renunţa la cele 3 lecţii, la decalog şi la tehnicile cu efect imediat, aş vrea măcar să rămâi cu următoarea idee:

DECIZIILE sunt importante când VREI să o rupi cu trecutul, ALEGERILE sunt esenţiale când vrei să îţi CREEZI viitorul.

Şi acum, pentru că nu e nevoie să renunţi la lectură, îţi recomand să începi cu prima mea mărturisire.

Inspiraţie!

Prima mărturisire

De la bun început, vreau să îţi spun ceva care să te ajute la lectura acestei cărţi.

Este o mărturisire legată de un principiu în care am crezut mult timp, şi nu numai că am crezut în el, dar l-am şi predat, scris şi susţinut în mai multe ocazii…

Ei bine, nu mai cred la fel în acest lucru, aşa că vreau să ţi-l spun de la bun început ca să poţi citi ceea ce urmează în cunoştinţă de cauză şi cu folos maxim.

Despre ce e vorba?

Ei bine, am susţinut vreme de peste 3 ani că **deciziile nu sunt bune!**

De fapt, am mers până acolo încât am criticat cu

vehemenţă ideea de a lua decizii şi am explicat cu argumente că în loc să luăm decizii ar trebui să facem alegeri.

Alegerile sunt mult mai bune decât deciziile, spuneam eu!

Şi aveam dreptate!

În marea majoritate a cazurilor alegerile sunt de preferat deciziilor.

* *de fapt, sunt trei mărturisiri pe care vreau să le fac în premieră pe parcursul acestei cărţi…*

Dar iată un punct de vedere complementar care „face toţi banii" şi merită lămurit chiar acum:

Există şi situaţii în care alegerile nu sunt de preferat, nu sunt posibile sau nu sunt abordarea potrivită pentru persoana în cauză.

În acele cazuri, **deciziile sunt singurele „alegeri" înţelepte!**

Această carte este dedicată acelor situaţii.

Iată câteva exemple:

. Există momente când cel mai bun lucru pe care îl ai de făcut este să o rupi cu trecutul

. Există momente în care decizia conştientă că renunţi la o relaţie cu cineva ca să poţi merge mai departe este cea mai bună strategie de viaţă

. Există momente când cel mai bun lucru pe care îl poţi face este să renunţi la un crez sau o convingere care nu îţi mai serveşte

. Există situaţii în viaţă când singura soluţie pentru a putea supravieţui este să încetezi brusc să mai crezi lucruri care îţi pun în pericol sănătatea în acele momente, cel mai bun lucru pe care poţi să îl faci e să hotărăşti cu fermitate să tai în

carne vie… şi să pleci fără să te uiţi înapoi!

Sunt momente grele, dureroase şi stresante pe care nu şi le doresc decât masochiştii… –

Cu toate astea, exact aceste momente diferenţiază oamenii mari de cei mici, leaderii de subordonaţi şi performerii de rataţi…

Anthony Robbins spune un lucru profund în acest sens:

Deciziile sunt momentele în care destinul tău capătă viaţă.

Atunci când nu ai alegeri multiple de făcut, atunci când lucrurile nu funcţionează cum ţi-ai dori şi pare că „persişti în prostie", cum zicea taică-meu, exact atunci este momentul oportun să iei o decizie radicală.

şi… cu cât o iei mai repede, cu atât va fi mai bine pentru tine…

Decizia asta radicală seamănă puţin cu povestea cu câinele care scheaună în surdină…

O ştii?

Se spune că un câine care stătea tolănit lângă stăpânul său scotea sunete de durere, dar stăpânul nu îl băga în seamă.

La un moment dat, un vecin care trecea pe acolo îl întreabă pe stăpân ce are câinele.

Acesta răspunde:

— Stă pe un cui!

— Şi de ce nu se mută de pe cui? (întreabă vecinul)

...*La care stăpânul răspunde foarte calm:*

— Încă nu îl doare destul!

* * *

Când vine vorba de decizii, majoritatea oamenilor se

aseamănă cu acel câine… aşteaptă ca durerea să se acutizeze şi o folosesc ca mecanism motivaţional ca să ia decizia de a se muta…

Acesta nu este un lucru bun sau rău în sine, ci este un fapt de viaţă.

Din punct de vedere statistic, 70% din populaţie se motivează mai mult şi mai bine atunci când trebuie să evite durerea sau pericolul decât atunci când are de urmărit un anumit rezultat.

În această categorie intră marea majoritate a angajaţilor, în special cei care lucrează pentru companii nerestructurate de genul celor bugetare… Reprezentanţii de seamă ai celeilalte categorii sunt antreprenorii, oameni cu o apetenţă notorie pentru risc, motivaţi de dorinţa fermă de a obţine rezultate cât mai bune.

Dar să revenim la deciziile pe care TU le ai de luat…

Decizii cheie pentru trecerea către o viaţă mai împlinită

Dacă vrei într-adevăr să laşi în urmă trecutul şi să iei câteva decizii majore şi esenţiale pentru viaţa ta, e bine să conştientizezi în profunzime următorul lucru:

Deciziile cele mai importante nu se referă la comportamente sau obiceiuri, ci la convingeri.

Convingerile sunt cele care te împiedică să mergi mai departe sau dimpotrivă, te propulsează către succes mai mult decât orice altceva.

De exemplu.

. Unii oameni cred că nu merită să câştige mai mulţi bani şi… ghici ce se întâmplă?… Viaţa le „confirmă” că aşa este.

. Alţii cred că nu sunt în stare să îşi găsească perechea

potrivită. Rezultatul? Trec de la o relaţie la alta şi constată în fiecare caz că şi-au dezamăgit partenerul şi acesta îşi caută acum pe altcineva. Concluzia? Vor trăi până la sfârşitul vieţii cu speranţa nefructificată că vor găsi pe cineva potrivit…

O…

. Şi mai dramatic, alţii cred despre ei înşişi că sunt incapabili să se descurce în viaţă, iar viaţa le confirmă cu vârf şi îndesat acest lucru…

Cel mai înţelept citat pe care l-am auzit vreodată în legătură cu această realitate îi aparţine lui Henry Ford:

Dacă tu crezi că poţi sau crezi că nu poţi, ai dreptate în ambele cazuri!

Acesta este într-adevăr un lucru profund şi dramatic.

Dar cel mai dramatic adevăr dintre toate este următorul:

Majoritatea convingerilor care ne limitează şi ne fac să trăim cu jumătăţi de măsură sunt INCONŞTIENTE!!!

Pentru a le scoate la lumină e nevoie de un consilier specializat care să îţi pună tot felul de întrebări şi să menţină această explorare într-o zonă de siguranţă psihologică.

Dacă ar fi altfel, oamenii s-ar opri brusc în mijlocul străzii şocaţi de propriile lor autolimitări în gândire şi ar începe să strige ca din gură de şarpe…

…dar nu se întâmplă aşa…

Suntem născuţi cu bun simţ (majoritatea) şi „trataţi cu educaţie pentru ca asemenea lucruri să fie ţinute sub control.

Cu toate acestea, orice om sănătos la cap are în forul său interior momente de îndoială, de teamă, sentimente de inadecvare şi de insecuritate.

Care este cauza?

Conflictul dintre convingerile proprii, care poate au fost cândva utile, şi realităţile zilei.

Lumea se schimbă mereu şi noile realităţi invalidează vechile convingeri, le fac desuete şi inutile, iar în unele cazuri chiar periculoase.

Ca o ilustrare a acestui fapt, dă-mi voie să te întreb ceva şi te rog să răspunzi spontan:

Tu mai crezi în Moş Crăciun?

Acum te rog să citeşti ce răspunsuri primesc eu la această întrebare de la participanţii la cursurile mele şi să le compari cu al tău.

Sunt două răspunsuri posibile la această întrebare. Primul este „NU!"

Al doilea este ceva mai interesant.

Este „DA, dar…"

Cei care răspund astfel ţin încă la visul lor din copilărie, dar l-au adus la zi, considerând că Moş Crăciun e un „lucru bun" şi merită păstrat ca poveste, ca idee, ca metaforă, chiar dacă nu mai cred în el la fel ca atunci când erau copii.

Aceşti participanţi au reuşit să rezolve creativ conflictul din mintea lor între convingerea că Moş Crăciun nu există şi că de fapt există, dar asta e valabil numai în anumite circumstanţe.

Practic, ei au păstrat poezia, dar au păstrat-o ţinând cont de realitatea vârstei mature.

De fapt, un lucru similar se întâmplă atunci când mergem la cinema.

Pentru a putea să ne bucurăm de un SF gen AVATAR

sau de o comedie romantică avem nevoie să suspendăm parţial judecata matură şi să ne lăsăm purtaţi în poveste…

Asta nu înseamnă că la finalul filmului suntem alţi oameni şi că nu putem reveni la fostul EU…

Înseamnă doar că pentru a ne putea bucura de cele două ore de spectacol cinematografic ne lăsăm imaginaţia liberă şi ne identificăm cu unele dintre personaje în vreme ce detestăm altele, chiar dacă ştim că am intrat pentru o vreme într-o lume imaginară…

De fapt, exact capacitatea noastră de a intra în lumea imaginară este cea care ne permite să ne bucurăm complet şi să învăţăm maximal din astfel de experienţe…

Fără ea, viaţa adultă ne-ar transforma în nişte roboţi…

Din fericire, această abilitate este tot ce ne trebuie ca să schimbăm decizii şi convingeri vechi ce nu ne mai sunt de folos.

Mecanismul este simplu…

Tot ce ai de făcut este să îţi imaginezi pentru o clipă că realitatea din mintea ta legată de problema pe care o traversezi este de fapt una complet nouă.

Şi ca să nu vorbim doar în metafore, despre filme şi Moş Crăciun, hai să punem în ecuaţie modalitatea de construire a eşecului sau succesului uman. În literatura de specialitate ea este cunoscută sub numele „procesul exprimării de sine”. Eu am preferat însă să îi găsesc un nume cu rezonanţă de brand de emisiune TV de succes.

TOP GEAR

Vreau să îţi propun o formulă care explică foarte concis şi eficient modalitatea prin care oamenii obţin rezultate sau se autosabotează şi nu le obţin.

G» E» A = R

G se referă la **Gânduri E** se referă la **Emoţii A** se referă la **Acţiune R** se referă la **Rezultate**

Aşadar:

Gândurile determină Emoţii, care generează Acţiuni în urma cărora apar Rezultatele.

Această formulă nu este perfectă, în sensul că în multe situaţii emoţiile apar primele şi apoi mintea caută justificări raţionale pentru decizii.

Statistic vorbind, acest lucru este valabil mai des la femei decât la bărbaţi şi depinde de context. De exemplu, dacă vrei să îţi cumperi o pereche de pantaloni, decizi emoţional sau raţional…?… şi care vine mai întâi? Gândul sau emoţia?

Ştim din psihologia vânzărilor că decizia emoţională este de regulă prima şi apoi apare justificarea raţională.

Cu toate astea, îmi pot imagina destule situaţii care cer decizii raţionale (de exemplu în business şi în medicină) în care emoţia joacă un rol mai mic.

Pentru scopurile noastre voi păstra formula în această formă, ea acoperind în bună parte necesităţile explicaţiei care urmează.

În plus, mai este un fapt interesant de remarcat la această formulă:

Şi gândurile şi emoţiile vin din aceeaşi sursă – ATITUDINEA.

Simplu spus, o atitudine este un ansamblu de convingeri şi valori personale pe care le considerăm adevăruri în legătură cu un anumit context.

Adică, lucrurile pe care le crezi şi care sunt importante

pentru tine determină întregul proces. De exemplu, dacă tu crezi că meriţi să câştigi mulţi bani, asta îţi va aduce cu totul alt rezultat decât dacă tu crezi că nu eşti în stare şi nu meriţi să obţii mulţi bani pentru munca ta.

Destul de evident, nu-i aşa?

Pe această bază, iată formula extinsă a procesului exprimării de sine: **A – G*E*A = R**

Vestea bună e că atitudinea nu este fixă. Nu te naşti cu ea, nu e un proces ireversibil de spălare a creierului, deşi la rigoare e un fel de spălare a creierului… dar important aici e faptul că este un proces reversibil.

*

Reversibilitatea lui vine din faptul că se cunosc elementele principale care duc la formarea unei atitudini.

Ele sunt în număr de trei:

= Tiparele de limbaj dobândite de tine şi care se regăsesc în mintea ta;

= Oamenii importanţi de la care ai învăţat şi pe care i-ai luat drept model;

= Practica specifică în care te-ai implicat şi care ţi-a modelat comportamentul.

Pe scurt, **Tiparele lingvistice, Oamenii importanţi** şi **Practica specifică** sunt elementele care ţi-au modelat atitudinea prezentă şi tot ele sunt cele care pot modela atitudinea viitoare.

Dacă ar fi să le prezentăm ca o formulă, ele ar arăta cam aşa:

A = T (tipare) – O (oameni) + P (practică)

pe scurt:

A = T O P

Înlocuind acest rezultat intermediar în formula mare prezentată mai sus obţinem formula finală a succesului:

TOP – G_4E_4A = R

Această formulă este în acelaşi timp titlul unei emisiuni celebre, un acronim uşor de reţinut, dar şi o metaforă pentru ceea ce înseamnă să obţii rezultate superioare folosindu-te de toată puterea „motorului".

La fel ca la maşini, unii oameni au 4 viteze, alţii 5, alţii 6, iar alţii funcţionează automat, accesând „puterea motorului" de care au nevoie fără niciun fel de efort conştient.

Pentru noi ceilalţi… e… e nevoie de ceva practică până când învăţăm să nu mai suprasolicităm motorul şi să folosim cutia de viteze corect, astfel încât să ajungem la destinaţie cu un consum de carburant cât mai mic.

Din fericire, toţi şoferii ştiu că în treapta superioară de viteză te poţi bucura de o călătorie rapidă şi plăcută cu un consum redus de carburant.

Aşa e şi în viaţă!

Când ai ajuns în treapta superioară de viteză (TOP GEAR) călătoria **este** mai plăcută, mai eficientă şi mai rapidă.

Dar ca să te poţi bucura de ea e nevoie să te asiguri că ai îndeplinit condiţiile necesare numite „TOP" – adică:

— Tiparele lingvistice sunt cele propice succesului;

. **Oamenii** de la care înveţi sunt experţi adevăraţi;

. **Practica** pe care o desfăşori e relevantă pentru rezultatele pe care ţi le doreşti.

De exemplu, dacă vrei să înveţi să vorbeşti în public, e nevoie să îţi dezvolţi în dialogul interior un set de tipare lingvistice care apoi devin convingeri şi care susţin

performanţa de scenă.

În plus, e necesar să iei model de la câţiva dintre experţii din branşă – mai ales de la cei care îţi plac şi ţi se potrivesc ca stil.

Nu în ultimul rând, e important să practici până când noile abilităţi devin a doua ta natură – şi să alegi acele abilităţi pe criterii cât mai clare.

Mai exact, după ce ţi-ai făcut o analiză a punctelor tari şi slabe, este bine să te întrebi ce abilitate ai nevoie să exersezi prima dată.

Vei alege abilitatea care îţi poate aduce cea mai mare plus-valoare şi după ce ajungi să o stăpâneşti vei trece la următoarea abilitate care îţi va aduce cea mai mare plus-valoare şi tot aşa.

În acest fel, te foloseşti de mecanismul TOP ca de un mijloc pentru construirea atitudinii tale de învingător.

— Ceea ce crezi + ceea ce înveţi de la alţii + ceea ce faci efectiv = unelte pentru consolidarea unei aşteptări că lucrurile vor merge bine în viitor şi că vei evolua rapid către rezultatele dorite.

Apoi, restul curge firesc… apar Gânduri pozitive care generează Emoţii plăcute (de exemplu, anticiparea succesului), care duc la Acţiunile potrivite şi în mod firesc se manifestă Rezultatele aşteptate.

Mai concis:

Ai ajuns în TOP GEAR!

Dintre toate cele trei modalităţi de influenţare a atitudinii (partea TOP din acronimul nostru) cea mai simplă este prima, adică tiparele lingvistice (T).

Ele fac obiectul celei de-a doua mărturisiri din această

carte şi al primei lecţii despre care urmează să citeşti.

Tiparele lingvistice se pot modifica printr-un mecanism evident, dar foarte rar folosit: întrebările pe care ţi le autoadresezi.

Pentru mine este absolut frapant să văd şi să aud cum oamenii se autosabotează punându-şi întrebări dintre cele mai proaste şi implicit găsind răspunsuri care nu pot fi astfel, decât dezastruoase pentru ei…

Mai mult, când ne punem astfel de întrebări, avem tendinţa să definim întreaga realitate prin răspunsurile la ele şi implicit, le oferim şi celorlalţi această realitate ca şi când ar fi singura percepţie posibilă.

Unul dintre cele mai inspirate titluri de carte din literatura despre vânzări surprinde extraordinar de bine acest adevăr.

Cartea se numeşte „întrebările sunt de fapt răspunsuri", de Allan Pease şi conţine chiar acolo, în titlu, esenţa puterii întrebărilor pentru schimbarea atitudinilor (cartea e bună, o recomand cu căldură).

A doua mărturisire

Urmează o mărturisire despre ce anume se întâmplă în capul meu atunci când primesc întrebări la cursuri sau în sesiunile de u. iching.

Mai exact, majoritatea oamenilor care mă solicită vin cu întrebări l tu e sună cam aşa:

— Cum pot să scap de teama de a vorbi în public?

— De ce nu reuşesc să îmi controlez emoţiile negative?

— Din ce cauză nu reuşesc să economisesc o parte din banii pe care îl câştig? etc…

Alţii, care par ceva mai hotărâţi, vin cu alt tip de

întrebări…

— Cum pot să îl fac pe partenerul meu de viaţă să fie mai ordonat (iubitor, înţelegător, etc.)…

— Cum aş putea să îi fac pe ceilalţi să mă privească cu alţi ochi…?

— în cât timp pot să scap de obiceiurile mele proaste…? etc…

Ambele categorii de întrebări au un viciu ascuns şi pun problema greşit din punctul meu de vedere.

Dacă aş fi terapeut probabil că nu le-aş considera nişte întrebări proaste, dar nu sunt terapeut, aşa că le consider astfel! e

Întrebările respective sunt proaste pentru că potenţialul lor de a duce la soluţii este minim. Ele menţin atenţia omului pe problemă, nu pe soluţie… Şi atunci, nu ar fi oare mai înţelept să nu răspund direct la ele…?

Mărturisirea nr. 2 de care îţi pomeneam mai sus este aceea că **ani la rând am refuzat pur şi simplu să răspund la astfel de întrebări…**

Am făcut-o cu eleganţă, dar am refuzat!

De fapt, e impropriu spus că am „refuzat”… să spunem că am preferat să răspund altfel decât se aştepta interlocutorul…

De ce? Pur şi simplu nu cred că are rost să răspunzi la astfel de întrebări aşa cum se aşteaptă cei care ţi le adresează…

În cele mai multe cazuri e mai simplu să propui celui care pune o altă întrebare la care el are deja răspunsul, iar acel răspuns îl ghidează către propriile lui concluzii şi odată cu asta îl scoate din blocaj.

Iată câteva exemple:

. Cum pot să scap de teama de a vorbi în public?

Cum îmi pot găsi curajul de a vorbi cu încredere, energie şi charismă în faţa unui public foarte interesat de ceea ce spun?

. De ce nu reuşesc să îmi controlez emoţiile negative?

Care este starea de care am nevoie ca să îmi exprim autentic emoţiile pozitive şi negative în cel mai adecvat şi sănătos mod cu putinţă?

. Din ce cauză nu reuşesc să economisesc o parte din banii pe care îi câştig?

Care este modul de a gândi (setul de convingeri) care mă ajută cel mai mult să câştig bani frumoşi şi să mă bucur de abundenţa lor ori de câte ori am nevoie?

. Cum pot să îl fac pe partenerul meu de viaţă să fie mai ordonat (Iubitor, înţelegător, etc.)…

Ce ar trebui să transform la mine pentru ca partenerul meu de viaţa să reacţioneze aşa cum îmi doresc? Vreau să fac astfel de schimbări pentru acest scop?

. Cum aş putea să îi fac pe ceilalţi să mă privească cu alţi ochi…?

Cum mă autoapreciez? Consider că merit ce e mai bine pentru mine? Este aprecierea celorlalţi ceea ce îmi doresc în aceste condiţii?

. în cât timp pot să scap de obiceiurile mele proaste…?

Ce obiceiuri bune îmi doresc să adaug la viaţa mea? Cum le pot adăuga astfel încât cele proaste să dispară de la sine?

* * *

Reformulările pe care tocmai le-ai citit sunt menite să genereze alt tip de răspuns în creierul omului… şi de cele

mai multe ori exact asta se întâmplă… acest „alt răspuns” deschide calea spre soluţii la probleme.

Mecanismul este simplu, dar nu simplist…

În cursurile mele explic de obicei acest mecanism cu următoarea afirmaţie:

„Creierul este mai «prost» decât stomacul”.

Afirmaţia stârneşte de obicei zâmbete, dar ea are o doză de profunzime destul de mare.

Explicaţia pe care o dau în continuarea acestei afirmaţii sună cam aşa:

Stomacului dacă îi dai mâncare stricată, reacţionează imediat refuzând-o.

Creierului, dacă îi dai „mâncare stricată”, reacţionează tot imediat, dar în alt mod… o procesează şi creează din ea un rezultat care poate părea acceptabil.

De exemplu, dacă îţi pui întrebarea „De ce mi se întâmplă asta tocmai mie?”, creierul îţi va oferi o listă cu justificări:

— pentru că nu am avut condiţii pentru că m-am născut într-o ţară de rahat, pentru că am avut un profesor care m-a traumatizat, pentru că sunt prea scund, prea gras, prea alb, prea negru, prea needucat, prea sărac…

Oricât de adevărată ar fi lista respectivă ea nu te ajută la nimic. Dimpotrivă!

Pe de altă parte însă, dacă pui întrebarea potrivită, creierul o va procesa şi îţi va oferi o altă listă. De data asta, o listă cu soluţii posibile de rezolvare a problemelor.

În cazul de mai sus, întrebarea potrivită ar putea suna cam aşa:

Ce vreau şi sunt dispus să fac chiar acum pentru a

rezolva în cel mai bun mod posibil problema?

Şi aici, creierul se va conforma şi îţi va oferi o listă. Tot ce îţi mai rămâne de făcut este să alegi cea mai bună soluţie şi să acţionezi.

Atenţie!

Îţi în primul şi în al doilea caz ai obţinut lista ca răspuns la întrebarea pe care ai pus-o, iar ca să pui întrebarea te-ai folosit tot de creier! Instrumentul ultraperformant numit creier poate fi la fel de bine şi cel mai puternic instrument de autosabotaj din câte există!

Acesta este principiul fundamental pe care mă bazez atunci când răspund la întrebări cu reformularea lor…

Cu această idee în minte îţi propun să explorăm împreună prima lecţie din această carte.

Lecţia 1

În cazul deciziilor, întrebările pe care ţi le autoadresezi sunt mai importante decât răspunsurile pe care le cauţi!

Adică, ori de câte ori simţi că te chinui prea mult să găseşti răspunsuri la nişte întrebări arzătoare pentru tine, dar nu le găseşti, încetează să le mai cauţi!

În loc de asta, schimbă întrebările!!!

Această simplă idee ar putea să facă minuni în viaţa ta dacă o aplici consecvent.

De fapt, voi merge chiar mai departe…

Îţi propun o listă cu 5 întrebări pe care să le foloseşti în orice situaţie de blocaj.

Ce înseamnă **blocaj?**

Orice moment în care primele întrebări pe care ţi le-ai pus ţi-au adus stări emoţionale din ce în ce mai negative în

loc de soluţii care îţi trezesc speranţa că poţi scăpa de acolo.

Eşti gata?

Iată cele 5 întrebări:

1. Ce este bine în această situaţie?

2. Ce nu este perfect încă?

3. Ce aş putea să fac, concret?

4. Ce sunt dispus să fac, concret?

5. Cum aş putea să fac asta în cel mai uşor şi plăcut mod posibil?

Îţi sugerez să aplici această formulă începând cu situaţii simple… cu micile probleme enervante de zi cu zi…

Asta îţi va antrena „muşchiul reacţiei la stres”…

Pe termen ceva mai lung, vei dobândi o capacitate extraordinară de a schimba la tine în cap întrebările care te conduc în stări negative…

Dacă faci parte din categoria oamenilor care se îngrijorează des, vei înceta să îţi mai spui în dialogul interior:

De ce mi se întâmplă tocmai mie?

Ce altceva a mai mers prost?… Un necaz nu vine niciodată singur…

În viaţa de zi cu zi vei fi perceput de ceilalţi ca o prezenţă mai optimistă, mai pozitivă, mai vibrantă…

Notează-ţi cele 5 întrebări pe un carton de mărimea unei cărţi de vizită (sau chiar pe spatele propriei tale cărţi de vizită) şi recitește-le cât mai des posibil.

Sunt întrebări bune, de luat la purtător…

Folosite consecvent, ele vor duce la schimbarea atitudinii tale generale despre probleme.

În acel moment, necesitatea luării deciziilor va scădea şi va fi înlocuită cu libertatea de a face alegeri, aşa cum remarcam la începutul acestei cărţi.

Acum, că ai parcurs această etapă, a venit momentul să te concentrezi pe noile decizii care merită luate cât mai rapid… înlocuindu-le pe cele vechi, care te limitează…

Cum se modifică deciziile şi convingerile vechi?

Aşa cum spuneam mai sus, există câteva modalităţi de reevaluare şi schimbare a convingerilor învechite care ne limitează viaţa… Până acum am catalogat 7 tipuri. Iată-le:

În primul rând, abordarea „psihanalistul".

Te duci la un psihanalist, te aşezi pe canapea şi în 1, 2, 3 sau chiar 5 ani ajungi să ai o percepţie completă despre sinele tău profund. Este o abordare care pentru unii funcţionează, dar pentru majoritatea oamenilor e pur şi simplu un efort uriaş pentru un beneficiu neclar.

În al doilea rând, abordarea „consilierul".

Te duci la un psihoterapeut sau la un consilier psihologic şi în câteva şedinţe îţi dai seama răspunzând la nişte întrebări bine puse (dacă dai peste un consilier bun) cam care sunt zonele tale neexplorate. Apoi, dacă vrei să mergi mai departe, explorezi acele zone şi cauţi soluţii la problemele pe care le generează. Durează mai puţin ca psihanaliza, însă pentru majoritatea oamenilor este tot un efort prea mare, cu un beneficiu neclar.

În al treilea rând, abordarea „mă descurc şi singur".

Această „metodă" este preferata multora (mai ales a multor bărbaţi). Principiul e simplu: înveţi din mers. Dacă

ceva nu merge bine înseamnă că nu te-ai străduit destul, aşa că pui „osul la treabă” şi reuşeşti până la urmă, prin încercare-eroare, să ajungi la destinaţie. Exemplul tipic este preferinţa unora de a se rătăci câte o oră printr-un oraş, decât să oprească maşina şi să ceară îndrumări.

În al patrulea rând, abordarea „învăţământ la distanţă”.

Aceasta este preferată de oamenii care cred şi spun mereu „nu am timp”. Ei sunt foarte ocupaţi [şic!]. Atât de ocupaţi încât nu au timp să investească în mod real în singurul loc care aduce avantaj competitiv pe termen lung – propria educaţie. În concluzie, ei nu participă la traininguri sau consiliere, dar rămân în contact cu domeniul citind câte ceva pe internet sau cumpărând câte o carte ori un CD audio. Deşi abordarea aceasta e utilă pentru început, ea nu aprofundează şi nu fixează învăţarea decât în rare cazuri, la cei suficient de disciplinaţi să parcurgă materialele respective în mod repetat.

În al cincilea rând, abordarea „dependent de training”.

Aceasta a fost şi abordarea mea favorită pentru mai mulţi ani la rând. De fapt, cred că am parcurs în traininguri şi seminarii echivalentul.1 încă două facultăţi în plus faţă de cea absolvită. Aceasta este o metodă lentă de schimbare de convingeri, pentru că ele nu sunt conştientizate direct, ci prin diverse exerciţii şi interacţiuni cu colegii. Deşi pare o metodă bună, ea este eficientă doar dacă e dublată de aplicare în lumea reală.

În al şaselea rând, abordarea „mi-am găsit naşul”.

Aici găsim câţiva „norocoşi” care sunt luaţi sub aripă

de câte un mentor, adică un om de mare succes care a atins nivelul de măiestrie în domeniul ales de discipol.

Avantajul metodei este acela că pentru aria de expertiză a mentorului respectiv, setul de convingeri şi abilităţile pe care le transmite discipolului îi pot asigura destul de rapid ascensiunea.

Dezavantaje sunt cel puţin două: pe de o parte, anumite convingeri transmise s-ar putea să nu se potrivească cu firea discipolului.

Pe de altă parte, relaţia de tip discipol – mentor poate aluneca în zona de veneraţie. Mentorul devine un fel de „guru", iar acest joc de putere nu este sănătos.

Cunosc cazuri în care relaţiile dintre rezidenţi şi medicii specialişti sau dintre aspiranţi şi experţi contabili ori avocaţi au căpătat astfel de forme… iar pentru ele, merită folosită abordarea următoare:

În al şaptelea rând, abordarea „îmi caut modele".

Această manieră de evoluţie şi reevaluare continuă a cunoştinţelor personale (inclusiv a convingerilor) este cea pe care o prefer de departe tuturor celorlalte.

„Îmi caut modele" presupune să rămâi deschis la oricare dintre mentorii, trainerii sau colegii pe care îi întâlneşti şi care se arată dispuşi să te ajute. În plus, presupune să rămâi deschis la toate cărţile, CD-urile şi sursele de informare pe care le întâlneşti. Cel mai important însă, înseamnă să rămâi relativ „închis" în ceea ce priveşte standardul după care le evaluezi. Adică, să treci toate informaţiile prin filtrul tău şi să ţii minte mereu că eşti singurul responsabil să decizi ce este util pentru tine şi ce nu.

Cu această atitudine poţi acumula cantităţi foarte mari de informaţie în timp scurt şi poţi păstra pentru tine numai ceea ce este cu adevărat relevant.

În cursurile pe care le susţin, mai ales în cele intensive de 7 zile, le reamintesc mereu participanţilor acest principiu:

Criteriul cel mai important de analiză a unei informaţii este relevanţa ei, iar asta nu poate decide nimeni altcineva decât TU

Acest principiu este esenţial pentru dezvoltarea ta responsabilă şi armonioasă şi pentru succesul pe care îl vei abţine pe termen lung.

liste asigurarea că rămâi „întreg la cap" în ciuda cantităţii uriaşe de Informaţie cu care eşti bombardat zilnic.

În enumerarea celor 7 abordări de mai sus se pot vedea cazuri în care oamenii preferă să lucreze individual sau preferă dimpotrivă să fie ajutaţi. Asta depinde de felul de a fi al fiecăruia.

Mai există însă un lucru foarte important de remarcat:

Dacă iei pe rând cele 7 abordări vei constata că unele pun accent pe vechile convingeri care merită analizate şi schimbate, iar altele, pe cele noi, care merită adăugate la viaţa ta şi însuşite cât mai bine.

În toate cazurile, există avantaje şi dezavantaje, care pot fi armonizate numai printr-o abordare mixtă.

Eu o numesc… a 8-a abordare (vezi anexa cărţii pentru detalii).

* * *

A treia mărturisire

Aceasta este ultima mărturisire din această carte şi te

rog să o citeşti fără să mă judeci prea aspru, pentru că îmi voi explica motivele imediat după ce o expun. Ea sună aşa:

Problema omului mă interesează mai puţin decât obiectivul lui!

Sună cinic, ştiu!

Dar te rog să îmi dai şansa să îţi explic:

Voi începe cu o observaţie foarte scurtă despre tehnica aprinderii focului:

Dacă te afli în pădure şi vrei să aprinzi focul, dar ai la dispoziţie vreascuri ude şi uscate deopotrivă, primul lucru pe care îl ai de făcut este să separi vreascurile ude de cele uscate…

Apoi, iei cele mai subţiri dintre vreascurile uscate şi le foloseşti ca să obţii flacăra iniţială.

La final, dacă ai nevoie de mai mult lemn, le poţi arunca şi pe cele umede în vâlvătaie şi ele vor arde, chiar dacă vor scoate ceva mai mult fum. Vor da totuşi lumină şi căldură.

În experienţa mea, cam la fel se întâmplă cu problemele şi obiectivele.

În 90 la sută din cazuri, concentrarea iniţială pe problemă nu face decât să înrăutăţească lucrurile.

În schimb, dacă insişti mai întâi să vezi încotro vrea omul să se îndrepte, în curând vei aprinde un licăr de lumină în ochii lui. Ca o stea călăuzitoare, acea lumină îi va ghida paşii.

Punând accentul pe obiectiv, nu pe problemă, recunoşti că persoana din faţa ta este mai mult decât problema însăşi – un om întreg, care a întâlnit eventual o situaţie neplăcută pe care însă o poate rezolva cu puţin

ajutor din partea ta.

este ca şi când ţi-ai spune în acel moment:

Omul mă interesează mai mult decât problema şi obiectivul lui la un loc!

Dacă luăm acum acest mod de gândire şi îl transferăm la deciziile laie personale, devine evident că problema ta ar trebui să fie pentru moment lăsată deoparte ca să te poţi gândi o clipă la obiectivul tău.

Simplu spus, focalizează-ţi atenţia pe ce vrei să obţii, nu pe ce vrei să eviţi.

Şi mai simplu spus…

În loc să îţi faci probleme că ai luat în trecut nişte decizii care te limitează, gândeşte-te ce decizii noi ar fi de dorit să iei chiar acum!

Pentru acest scop, abordarea „îmi caut modele" este probabil cea mai bună. În acest caz, cauţi câţiva experţi în domeniul în care simţi că te autolimitezi şi îi intervievezi ca să vezi cum le merge mintea şi ce strategii de succes adoptă. Apoi, te foloseşti de ce ai învăţat ca să îţi construieşti propriul succes. Pentru asta ai nevoie de disciplină.

O a doua abordare mai simplă este aceea de a lua un model complet de la cineva care a studiat în detaliu domeniul care te interesează. Pentru asta ai nevoie de şi mai multă disciplină, întrucât lipsa contactului direct cu expertul „în carne şi oase" trebuie compensată cu dorinţa ta de reuşită şi cu încrederea pe care o ai în autorul respectiv.

De exemplu, dacă citeşti acum acest material sunt şanse mai mici să pui imediat în practică ce scrie în el decât dacă ai fi participat la un seminar cu mine pe această temă.

Pur şi simplu, aşa stau lucrurile. Un curs tinde să fie o

experienţă de învăţare mai puternică decât citirea unei cărţi pentru majoritatea oamenilor.

Totuşi, cu puţină disciplină şi multă dorinţă, vei primi exact informaţia care să atingă acea coardă sensibilă din interiorul tău care te va face să acţionezi.

Uneori, e posibil să fi fost expus de mai multe ori la genul acesta de informaţii, iar ceea ce citeşti în acest moment să fie exact „picătura care umple paharul" pentru tine. În consecinţă, te hotărăşti să acţionezi şi te apuci de treabă… Şi aceasta este tot o decizie… iar lucrul cel mai important în legătură cu ea este acela că e diferită de toate deciziile anterioare.

Dacă înainte îţi spuneai… mă mai gândesc…

…acum îţi spui… mă apuc de treabă chiar acum…

Dacă înainte îţi spuneai… nu sunt în stare…

…acum îţi spui… am să încep şi îmi voi da seama pe parcurs de ce sunt în stare şi de ce nu…

Dacă înainte îţi spuneai… nu e de nasul meu…

…acum îţi spui… merit măcar de data asta să iau cu ambele mâini şansa care mi se oferă…

Toate aceste decizii noi şi bune sunt de fapt esenţa lecţiei 2.

Lecţia 2

Ia decizii bune înainte să renunţi la cele proaste în loc să te lupţi cu gândurile contradictorii despre cât de bune sau proaste au fost deciziile vechi care te-au dus la convingeri limitative, mai bine aduci în viaţa ta energia proaspătă a unor noi decizii.

I. la fel ca în cazul vreascurilor uscate cu care faci focul, ele îţi vor reaprinde flacăra motivaţiei. Apoi, cu acea

prospeţime şi cu acel entuziasm vei fi în măsură să îţi reanalizezi trecutul şi să decizi care sunt vreascurile ude pe care le pui pe foc…

Acest mod de gândire îşi are originea în celebra „gândire pozitivă", dar este mult mai mult decât atât.

Gândirea pozitivă este frumos ilustrată de următoarea povestioară:

Un pasager se urcă într-un taxi şi şoferul, un bătrânel simpatic şi binevoitor, îl întreabă:

— Unde vrei să mergi?

Nu vreau să merg pe strada Speranţei şi nici pe Solidarităţii.

— OK! Unde vrei să mergi atunci?

— Nu ştiu… dă-i drumul… Să nu fie în Piaţa Centrală!

— Bine, bine, da unde vrei să ajungi?

— Ştii ceva, sunt obosit şi stresat, condu şi vedem noi unde ajungem, bine?…

— Bine…!

I. la fel ca în cazul pasagerului, primul lucru pe care ai nevoie să îl faci ca să ajungi la destinaţie este să ştii care este destinaţia!

Ştiu că pare un adevăr simplu, dar prea puţină lume îl ţine minte, aşa că m-am gândit că ar fi bine să îl mai spun o dată… e

Luarea deciziilor depăşeşte însă această zonă a gândirii pozitive prin faptul că se referă la ceea ce decizi să crezi, nu doar la ceea ce urmează să faci.

Impactul unei astfel de decizii asupra întregii tale vieţi va fi din acest motiv mult mai mare decât cel al atingerii unui

obiectiv. Iar asta este cu adevărat extraordinar!

Un izvor de energie şi motivaţie va începe să curgă prin tine. De fiecare dată când te vei întâlni cu situaţii care altă dată te puneau în încurcătură sau te blocau, vei zâmbi entuziast şi te vei apuca de treabă eliberat de orice apăsare… şi aşa va fi…!

* * *

Şi pentru că am vorbit până acum atât de mult despre obiective şi noile tale decizii, este momentul să dobândeşti câteva chiar acum.

Am creat un decalog al deciziilor bune pentru diverse situaţii de viaţă, pe baza experienţei de consultant acumulată în ultimii 12 ani.

L-am numit – „decalogul deciziilor deştepte" – şi vreau să ţi-l ofer şi ţie ca pe un ghid de viaţă matură, într-o lume în care majoritatea sfaturilor din jur sunt în cel mai bun caz extrem de superficiale.

Decalogul deciziilor deştepte

În. linte să citeşti această colecţie de decizii puternice, te rog să te gândeşti la ele ca la un fel de convingeri ale oamenilor maturi.

De exemplu, oamenii care fac mulţi bani, au convingeri despre ei şi despre relaţia lor cu banii care îi ajută să atragă bogăţie în viaţa lor.

Cei care au familii fericite au un mod de gândire (valori şi convingeri) sănătos şi matur în ceea ce priveşte relaţiile interumane.

Oamenii sănătoşi şi plini de energie au convingeri foarte sănătoase despre corpul lor şi despre timpul pe care şi-l petrec relaxându-se.

Decalogul care urmează este o colecţie de astfel de convingeri ale oamenilor maturi pe multiple planuri. Chiar dacă eşti deja un e în matur (adult nu înseamnă neapărat matur) îţi recomand cu căldură să le citeşti de două ori cel puţin, înainte de a merge mai departe.

Este cel mai important cadou pe care ţi-l fac cu ocazia citirii cărţii de faţă!

Am convingerea că din momentul în care iei decizia să adopţi total câteva din aceste convingeri (sau pe toate), viaţa ta va începe să se schimbe sub ochii tăi.

Citeşte cu maximă atenţie!

Decalogul deciziilor deştepte – partea I

Această decizie este cea mai importantă dintre toate pentru că te asigură că nu ai trăit degeaba.

Odată luată, ea te pune pe drumul autodescoperirii şi al dăruirii.

Devii conştient pas cu pas de rolul tău în comunitatea în care trăieşti şi acţionezi în consecinţă.

Esenţa acestei decizii este surprinsă în următoarea poveste metaforică a lui Anthony de Mello.

Prima decizie a autenticităţii

Cel mai important lucru pentru mine este să îmi descopăr şi să îmi exprim unicitatea în lume.

Parabola „Cine eşti tu?”

O femeie aflată în comă era pe punctul de a muri. Dintr-odată, ea s-a simţit ridicată la cer şi s-a trezit în faţa Scaunului Judecăţii de Apoi.

— Cine eşti? a întrebat-o o Voce.

— Sunt soţia primarului, a răspuns ea.

— Nu te-am întrebat a cui soţie eşti, ci cine eşti tu.

— Sunt mama a patru copii.

— Nu te-am întrebat a cui mamă eşti, ci cine eşti tu.

— Sunt învăţătoare.

— Nu te-am întrebat ce profesie ai, ci cine eşti tu.

Şi dialogul a continuat în acelaşi fel. Orice ar fi spus femeia, cuvintele ei nu păreau să răspundă la întrebarea: „Cine eşti tu?"

— Sunt creştină.

— Nu te-am întrebat care este religia ta, ci cine eşti tu.

— Sunt cea care a fost la biserică în fiecare zi şi le-a dat de pomană celor sărmani.

— Nu te-am întrebat ce ai făcut, ci cine eşti tu.

În mod evident, ea nu a trecut de examen, căci a fost trimisă înapoi pe pământ. Când s-a trezit din comă, femeia s-a decis să afle cine este.

Şi astfel, întreaga ei viaţă s-a schimbat.

Cel mai important lucru în viaţă este să îi descoperi un sens, o direcţie, un scop principal. Odată aflată această direcţie, toate deciziile şi alegerile pe care le vei lua se aliniază acestui scop şi prin urmare sunt mai uşor de luat.

În programul de 30 de zile de la finalul cărţii vei putea începe această căutare a scopului în viaţă cu ajutorul primelor 7 întrebări (primele 7 zile din program).

Decalogul deciziilor deştepte – partea a II-a

Aceste decizii anihilează majoritatea convingerilor limitative referitoare la bani. Ele contracarează de asemenea, o serie de mituri ale copilăriei financiare (paradigme ale oamenilor care încă nu s-au maturizat din punct de vedere economic). Aceste mituri arată cam aşa:

Sunt dependent de situaţia economică, de politicieni,

de părinţi, de firma la care lucrez, etc. Mi se cuvine să fiu plătit dacă merg la serviciu. Societatea îmi datorează cutare sau cutare lucru pentru simplul fapt că sunt cetăţean al ţării. Pe de altă parte, eu nu merit nimic în mod real, pentru că sunt mic, slab, prost, nesemnificativ, etc.

Parţial sau total, majoritatea dintre noi avem astfel de idei preconcepute, care ţin de infantilitatea economică a individului.

Cu cele trei decizii ale independenţei financiare, le poţi anula. Condiţia este să iei aceste decizii în mod ferm şi categoric, nu doar parţial şi superficial.

Decizia este a ta şi ea porneşte de la felul în care devii conştient de propria ta valoare, aşa cum rezultă şi din povestea următoare.

Cele trei decizii ale independenţei financiare

Mă bazez exclusiv pe abilităţile mele pentru a îmi asigura independenţa financiară.

Nu aştept nicio oportunitate până când nu creez mai întâi valoarea care să o genereze.

Merit să fiu independent financiar şi să devin bogat pentru simplul motiv că am luat această decizie.

Parabola „Inelul".

Un tânăr sărac s-a dus la un bătrân înţelept pentru a-l ajuta cu un sfat.

— Înţeleptule, am venit la tine pentru că mă simt atât de mic, de neînsemnat, nimeni nu dă doi bani pe mine şi simt că nu mai am forţă să fac ceva bun. Ajută-mă, învaţă-mă cum să fac să fiu mai bun? Cum să le schimb oamenilor părerea despre mine?

Fără ca măcar să se uite la el, bătrânul îi spuse:

— Îmi pare rău, băiete, nu te pot ajuta acum, am de rezolvat o chestiune personală. Poate după aceea. Dacă însă m-ai putea ajuta tu pe mine, atunci poate că aș rezolva problema mea mai repede și aș putea să mă ocup și de tine.

— Aaa… încântat să vă ajut – bâigui tânărul cam cu jumătate de gură, simțind că iarăși e neluat în seamă și amânat. Bătrânul încuviință, își scoase inelul de pe degetul mic și-l întinse băiatului adăugând:

— Ia calul pe care-l găsești afară și du-te degrabă la târg. Trebuie să vând inelul acesta pentru că am de plătit o datorie. E nevoie să iei pe el cât mai mulți bani, dar nici în ruptul capului să nu-l dai pe mai puțin de un bănuț de aur. Pleacă și vino cu banii cât mai repede.

Tânărul luă inelul, încalecă și plecă. Odată ajuns în târg începu să arate inelul în stânga și-n dreapta, fără prea mare succes însă.

Cu toții manifestau interes pentru mica bijuterie, până când le spunea cât cere pe ea. Doar ce apuca să le zică de bănuțul de aur că unii râdeau, iar alții îi întorceau imediat spatele. Un moșneag i-a explicat cât de scump este un ban de aur și că nu poate să obțină un asemenea preț pe inel. Altcineva s-a oferit să-i dea doi bani, unul de argint și unul de cupru, dar tânărul știa că nu-și poate vinde inelul pe mai puțin de un bănuț de aur, așa că a refuzat oferta.

După ce bătu târgul în lung și-n lat, răpus de oboseală și lehamite, luă calul și se întoarse la bătrânul înțelept. Și intră cu capul plecat:

Îmi pare rău, dar n-am reușit să fac ceea ce mi-ați cerut. De-abia dacă aș fi putut lua doi sau trei bănuți de argint pe inel, dar nu cred să pot păcăli pe cineva cu privire la

adevărata valoare a inelului.

— Nici nu-ţi imaginezi cât adevăr poartă vorbele tale, tinere! Ar fi trebuit ca mai întâi să cunoaştem adevărata valoare a inelului, încalecă şi aleargă la bijutier. Nimeni altul n-ar putea spune mai bine cât face. Spune-i că ai vrea să vinzi inelul şi întreabă-l cât ţi-ar da pentru el. Dar, oricât ţi-ar oferi, nu-l vinde. Întoarce-te cu inelul!

Flăcăul încălecă şi plecă în goană la bijutier, care după ce privi inelul cu atenţie, îi zise:

— Spune-i celui care te-a trimis că dacă ar vrea să-l vândă acum, nu-i pot oferi decât 58 de bani de aur pentru acest inel.

— Cuuum, 58 de bani de aur?!? – exclamă năucit tânărul.

— Da, răspunse bijutierul cu convingere.

Tânărul se întoarse degrabă la învăţat, povestindu-i pe nerăsuflate cele întâmplate, iar înţeleptul îi zise:

— Tu eşti asemenea acestui inel, o bijuterie valoroasă şi unică. Şi, ca şi în cazul lui, doar un expert poate spune cât de mare este valoarea ta.

Spunând acestea, luă inelul şi şi-l puse din nou pe degetul mic.

Cu toţii suntem asemenea tânărului din poveste, valoroşi şi unici, dar ne plimbăm prin târgurile vieţii aşteptând să ne evalueze oameni ce nu se pricep. Aminteşte-ţi mereu cât de mare este valoarea ta, chiar dacă mulţi din jur te ignoră sau par să nu-şi dea seama cât eşti de preţios.

Decalogul deciziilor deştepte – partea a III-a

Acest set de decizii te pune la adăpost de cele mai

nocive emoţii rezultate din drumul tău către performanţă: dezamăgire, frică, ruşine, vină, furie, etc.

Dintre acestea, ruşinea şi vina sunt cele mai nocive!

Odată luate şi însuşite la nivel profund, ele îţi eliberează drumul către performanţa reală. Împreună cu disciplina de a acţiona consecvent, aceste decizii reprezintă cheia pentru dezvoltarea ta personală continuă.

Dar toate acestea presupun să ieşi cu hotărâre din zona de confort şi să îţi asumi „durerile creşterii" la fel cum se întâmplă în regatul animalelor cu Vulturul de Anzi. Citeşte despre renaşterea vulturului în cele ce urmează.

Cele trei decizii ale performanţei personale

Performanţa mea depinde de starea fizico-emoţională în care mă găsesc, înainte de a fi performant sunt responsabil să îmi recreez energia şi vitalitatea.

Cheia performanţei este alegerea obiceiurilor pe care să le păstrezi şi a celor la care să renunţi.

Aleg să renunţ la obiceiurile proaste şi exersez în fiecare zi, ca să îmi creez câte un obicei bun.

Sunt responsabil pentru toate lucrurile care mi se întâmplă, chiar dacă originea lor pare exterioară.

Eu le-am atras, de aceea nu mă voi plânge şi nu îi voi judeca pe ceilalţi pentru nemulţumirile mele.

Parabola „Vulturul din Anzi".

Pe crestele munţilor Anzi trăieşte o rasă rară de vulturi, care depăşeşte în longevitate majoritatea zburătoarelor.

Secretul supravieţuirii lor stă într-o enzimă protectoare emisă la baza fulgilor, cu ajutorul căreia corpul vulturului

este protejat împotriva naturii vitrege în care trăieşte. Astfel, deşi condiţiile sale de viaţă sunt dintre cele mai dure, el poate atinge vârsta de 70 de ani.

Darea să ajungă la acest punct, vulturul trebuie să ia o decizie grea…

Începând de la vârsta de 40 de ani, ghearele sale lungi devin flexibile şi nu mai sunt capabile să care pradă în zbor. Ciocul, devenit prea lung şi ascuţiţi se încovoaie şi este din ce în ce mai impropriu pentru sfâşiatul prăzii. Aripile grele şi îmbătrânite de ani şi de grosimea penelor, îi frânează zborul şi îi obosesc muşchii pieptului.

Dar lucrul cel mai grav este acela că după 40 de ani corpul său nu mai produce enzima protectoare.

Atunci vulturul are doar două opţiuni: să moară… sau să treacă printr-un dureros proces de transformare timp de 150 de zile.

În acel moment, vulturul trebuie să găsească o crăpătură pe un pisc înalt, unde să îşi încropească un adăpost.

Acolo el îşi loveşte continuu ciocul încovoiat de o stâncă până când acesta se rupe. După ce îşi rupe ciocul ei aşteaptă să îi crească cel nou, apoi îşi smulge ghearele.

Încet, încet, vulturul de Anzi se îmbracă din nou cu pene tinere alimentate din belşug la bază cu preţioasa enzimă protectoare, pe care corpul său o secretă din nou în urma acestui proces de renaştere.

Şi astfel, după cinci luni, vulturul îşi reia faimosul zbor pentru care a fost creat şi pentru care, de fapt, trăieşte… încă 30 de ani.

Povestea vulturului poate fi povestea ta… De multe ori, ca să supravieţuieşti sau să rămâi sănătos, e necesar să treci

printr-un astfel de proces.

Câteodată trebuie să renunţi la trecut, simboluri sau obiceiuri şi numai luând o astfel de decizie fermă te eliberezi de vechile practici şi poţi profita de prezent privind încrezător spre viitor.

Decalogul deciziilor deştepte – partea a IV-a

Acest set de decizii se referă la reuşita familială şi la cea publică. Opusul lor înseamnă o viaţă trăită în stări depresive şi paranoice. Fără aceste decizii ferm înrădăcinate în felul tău de a fi, rişti să cazi pradă unor relaţii de dependenţă.

Viaţa împreună cu ceilalţi este prea frumoasă pentru a fi evitată din frică sau orgoliu. Asumă-ţi riscul unor relaţii care să te ajute să creşti, dar caută relaţii care să îţi permită să iubeşti din toată inima.

Mai multe pe acest subiect, în parabola care urmează…

Cele trei decizii ale împlinirii relaţionale

Sunt demn de iubire pentru că aşa m-am născut, nu pentru că fac ceva care este recompensat cu iubire. Merit să iubesc şi să fiu iubit (a).

Oamenii se întâlnesc din două motive: să se ajute reciproc la dezvoltarea individuală şi/sau să trăiască viaţa mai din plin decât ar fi putut-o trăi separat.

Voi acţiona în consecinţă.

O relaţie matură este o experienţă în care intri în primul rând ca să oferi şi abia în al doilea rând ca să primeşti. Aleg să intru în relaţii mature.

Parabola „Tânărul cu inima frântă”.

Era odată un tânăr ce pretindea că are cea mai frumoasă şi mai perfectă inimă din ţară. Tânărul mergea din oraş în oraş şi din sat în sat, arătându-le oamenilor inima lui minunată. Oamenii se adunau cu mic cu mare şi se minunau de frumuseţea şi perfecţiunea inimii lui.

Inima tânărului era într-o stare perfectă. Aceasta nu avea nicio greşeală şi niciun semn pe ea. Toţi privitorii erau de acord că inima lui era cea mai frumoasă din câte văzuseră ei până atunci. Tânărul om era foarte mândru de el şi de inima lui. Nimeni nu avea o inimă la fel de frumoasă. El se bucura mult de aprobările unanime ale privitorilor.

Într-o zi însă, ajungând într-un sat, s-a apropiat de el un bătrân trecut de 70 de ani, cu păr alb şi cu o privire blajină, care i-a spus: „Dragul meu, eu îţi spun că inima ta nu e nici pe departe la fel de frumoasă precum e a mea!” Atât mulţimea din sat, cât şi tânărul cu inima perfectă s-au uitat cu uimire la bătrân. „Ce spui tu bătrâne? Ai inima mai frumoasă ca a mea? Arată-ne-o atunci!”

Bătrânul a început să se dezbrace, ca să le arate oamenilor inima lui. Oamenii au văzut o inimă care bătea puternic, dar care era plină de pete negre, de răni şi cicatrici. Inima lui avea foarte multe rupturi şi mai ales găuri. Unele din aceste găuri erau acoperite cu bucăţi de înveliş, dar aceste învelişuri nu se potriveau foarte bine cu inima lui. Avea câteva locuri unde câteva piese ale inimii sale erau descompletate şi completate cu altele care nu se potriveau foarte bine. Mai mult, inima lui avea în câteva locuri gropi mari de unde

lipseau mai multe bucăţi de inima.

Oamenii se uitau unii la alţii nedumeriţi. „Cum poate bătrânul să spună că inima lui e mai frumoasă?" – se întrebau aceştia în sinea lor. Tânărul cu inima perfectă s-a uitat atunci la inima bătrânului, şi a început să râdă. „Eu cred că dumneata glumeşti, moşule. Inima dumitale nu poate fi comparată cu a mea. Inima mea e perfectă, pe când a dumitale e plină cu cicatrici şi rupturi". „Da!" spuse bătrânul.

A ta arată într-adevăr perfect, dar eu nu mi-aş schimba inima mea cu a ta pentru nimic în lume. Să ştii că fiecare gol pe care îl vezi acolo reprezintă o persoană căreia eu i-am dat iubire. De fiecare dată când am iubit pe cineva, eu am rupt o bucată din inima mea şi i-am dat-o persoanei respective. Adesea, persoanele cărora le-am dat o bucată din inima mea mi-au dat înapoi o bucată din inima lor, iar eu am pus această bucată pe locul gol care lipsea din inima mea. Dar fiindcă bucăţile de inimă date şi primite nu sunt exacte, eu m-am ales cu câteva margini dure, de care mă bucur oricum, pentru că ele îmi amintesc de iubirea pe care am împărţit-o cu aceste persoane.

Uneori, eu am dat câteva bucăţi din inima mea unor persoane, iar acestea nu mi-au dat nimic înapoi. Acestea sunt locurile goale în inima mea. Nu uita: a da iubire cuiva înseamnă a-ţi asuma un risc. Cu toate că aceste goluri sunt dureroase, ele rămân deschise. Îmi reamintesc de iubirea pe care am dat-o acestor oameni. Sper totuşi, că într-o bună zi ei se vor întoarce şi vor umple aceste locuri libere pe care eu încă le aştept. Ei, acum vezi ce înseamnă adevărata frumuseţe?"

Tânărul stătea liniştit, însă lacrimile începuseră să-i curgă şiroaie din ochi. El s-a îndreptat atunci către bătrân, a

rupt o bucată din inima sa perfectă, tânără și frumoasă și i-a oferit această bucată bătrânului. Avea lacrimi în ochi și mâinile tremurânde. Bătrânul a luat bucata de inimă oferită, a pus-o în inima sa, iar apoi a luat o bucată din inima sa bătrână și sfâșiată și a plasat-o în golul făcut în inima tânărului. Aceasta s-a potrivit, dar nu chiar perfect, pentru că au mai rămas niște margini afară. Tânărul om și-a privit inima, care nu mai era acum perfectă, dar care era acum cu mult mai frumoasă decât fusese vreodată, deoarece iubirea din inima bătrânului trecuse acum și în a lui.

Relaţiile cu ceilalţi oameni ne pot produce răni şi suferinţă, dar tot ele reprezintă forma cea mai înaltă de autodescoperire şi modalitatea prin care îţi poţi trăi viaţa la potenţialul ei maxim. Decide să trăieşti la maximum. Nu este întotdeauna confortabil, dar merită.

Decalogul deciziilor deştepte

— Rezumat –

1. Cel mai important lucru pentru mine este să îmi descopăr şi exprim unicitatea în lume.
2. Mă bazez exclusiv pe abilităţile mele pentru a-mi asigura independenţa financiară.
3. Nu aştept nicio oportunitate până când nu creez mai întâi valoarea care să o genereze.
4. Merit să fiu independent financiar şi să devin bogat pentru simplul motiv că am luat această decizie. Şi aşa şi este!
5. Performanţa mea depinde de starea fizico-emoţională în care mă găsesc, de aceea înainte de orice performanţă sunt responsabil să îmi recreez energia şi vitalitatea.

6. Cheia performanţei este alegerea obiceiurilor pe care să le păstrezi şi a celor la care să renunţi. Aleg să renunţ la obiceiurile proaste şi exersez să creez câte un obicei bun în fiecare zi.
7. Sunt responsabil pentru toate lucrurile care mi se întâmplă, chiar dacă originea lor pare exterioară – eu le-am atras – de aceea nu mă voi plânge şi nu îi voi judeca pe ceilalţi pentru nemulţumirile mele.
8. Sunt demn de iubire pentru că aşa m-am născut, nu pentru că fac ceva care e recompensat cu iubire. Merit să iubesc şi să fiu iubit (a).
9. Oamenii se întâlnesc din două motive: să se ajute reciproc în dezvoltarea individuală şi/sau să trăiască viaţa mai din plin decât ar fi putut-o trăi separat. Mă voi purta cu cei din jur conform acestei posibilităţi… fie învăţ ceva ce am nevoie, fie trăiesc mai fericit decât singur.
10. O relaţie matură este o experienţă în care intri în primul rând ca să oferi şi abia în al doilea rând ca să primeşti. Aleg să intru în relaţii mature.

A 11-a decizie

Vreau să adaug încă o decizie la decalog, pentru că simt nevoia unei abordări mai generale, care să înglobeze toate cele 4 părţi ale acestuia: bani, relaţii, performanţă individuală şi descoperirea unicităţii personale.

Această decizie este un fel de concluzie a „decalogului deciziilor deştepte” şi sună aşa:

Cheia fericirii este inteligenţa de a doza corect felul în care îţi foloseşti intelectul, inima şi instinctul, iar această inteligenţă are o natură intuitivă

Păstrându-ţi mintea deschisă, inima plină de compasiune şi atenţia trează vei găsi acel „bun simţ” care îţi spune fără greş când să continui şi când să te opreşti, când e prea puţin şi când e prea mult… De fapt, numai tu poţi să decizi aceste lucruri.

Ce pot să îţi sugerez este că de fapt deja ştii toate acestea… atâta vreme cât îţi păstrezi mintea deschisă, inima plină de compasiune şi atenţia trează…

Acum, că ai citit cea mai importantă parte a acestei cărţi, decalogul, cred că e momentul să faci trecerea de la decizii la alegeri. Aceasta este de fapt tema lecţiei 3.

În esenţă, lecţia 3 se bazează pe o descoperire simplă, dar trecută cu vederea, despre modul în care funcţionează creierul. Şi anume…

Atunci când ai o singură variantă pentru a rezolva o problemă eşti ca un robot, când ai două variante ai făcut rost de o dilemă, iar abia când ai trei variante poţi să simţi că eşti liber să alegi.

Lecţia 3

Aplică principiul celor 3 căi

Conform acestui principiu este util să ai cel puţin 3 căi de acţiune (alte două variante în afară de cea „evidentă”), înainte de a începe ceva.

În al doilea rând, principiul înseamnă că dacă ceva nu funcţionează, atunci ar fi bine să încerci altceva. Dacă deja s-a dovedit că ceea ce faci nu funcţionează, nu are niciun rost să te străduieşti să îţi demonstrezi acest lucru în continuare.

Deşi pare straniu, este uimitor cât de mulţi oameni preferă să meargă pe „calea bătătorită” încercând să obţină de fiecare dată rezultate tot mai bune. În lumea cărţilor de

„self-help” circulă o butadă pe această temă: „Primul semn de nebunie este să faci mereu acelaşi lucru având pretenţia să obţii rezultate diferite”.

Ideea se regăseşte şi în înţelepciunea populară, într-o formă simplă: „Dacă faci ce-ai mai făcut, obţii ce-ai mai obţinut!”

Acesta este un adevăr incomplet, pentru că obţii ce ai mai obţinut numai dacă nu se schimbă contextul. În lumea reală, dacă faci ce-ai mai făcut, îţi mănâncă altul din farfurie. Contextele se schimbă, iar odată cu ele e nevoie să schimbi convingerile care te-au ajutat să obţii succesul la care ai ajuns.

Concret, ceea ce ai de făcut cu principiul celor 3 căi atunci când cauţi soluţii la probleme este următorul lucru:

Aplicând principiul din lecţia 3, faci practic trecerea de la decizii la alegeri.

Alegerile au o semnificaţie superioară deciziilor pentru că ele, apropie omul de propria-i libertate în mai mare măsură.

1. Găseşte mai întâi 3 căi de acţiune posibile.
2. Ierarhizează-le
3. Aplică în practică prima variantă aleasă.

De exemplu, dacă vrei să îţi măreşti productivitatea, poţi aplica acest principiu astfel:

Stabileşte în scris care sunt primele 3 cele mai importante priorităţi ale zilei. Apoi, întoarce foaia şi pe spatele ei scrie prima ta prioritate şi apucă-te de ea.

Nu te opri până când nu ai terminat-o. Dacă e într-adevăr prima ta prioritate, nu ai niciun motiv să încerci altceva.

Asta înseamnă să faci o alegere conştientă!

Nu renunţa la ceea ce ai de făcut, dar alege să nu faci altceva până când nu ai terminat ceea ce ai început.

De fapt, când am scris un miniarticol pe această temă în 2009, aceasta era intenţia mea. Să arăt superioritatea alegerilor asupra deciziilor.

Pentru edificare, redau integral acel articol în cele ce urmează.

***Nu mai decide!*[1]**

Acesta este un miniarticol mai neobişnuit.

E vorba despre puterea unui cuvânt.

Cuvintele au o forţă mult subestimată. Am cunoscut mulţi oameni care pierd din vedere un lucru simplu: cuvintele sunt cărămizile gândirii.

Alegerea unora sau altora nu este o întâmplare, iar rezultatele, respectiv gândurile, nu sunt nici ele întâmplătoare.

Iată un exemplu simplu: DECIZIE.

Când decizi ceva, implicaţia subtilă este că renunţi la ceva sau respingi altceva. Dacă studiem originea cuvântului, el vine din latină (decisio) şi face trimitere la ideea de separare (tăiere). Alte cuvinte formate în mod similar sunt precizie sau sciziune.

Ce vreau să spun de fapt?

---

[1] Acesta e articolul scris cu un an in urmă faţă de momentul redactării acestei cărţi.

Când iei o decizie, mintea ta procesează renunţarea (renunţi la ceva, ca să obţii ceva). Pe de altă parte, când faci o ALEGERE, sensul pe care îl dai realităţii este că şi celelalte lucruri dintre care ai ales sunt OK. Nu renunţi la nimic. Doar că în acel moment, dai atenţie doar la o parte dintre posibilităţi.

Diferenţa este subtilă, dar nu este banală.

După părerea mea, când înveţi să procesezi limbajul în acest mod, structura gândurilor tale îţi devine mai clară. Este un prim pas spre autocontrolul mental.

ALEGE!!!

Inspiraţie!

Mai cred şi acum în ce scriam atunci, dar în altă lumină:

Deciziile sunt importante când VREI să o rupi cu trecutul, Alegerile sunt esenţiale când vrei să îţi CREEZI viitorul.

Acesta este mesajul cheie pe care am vrut să ţi-l transmit, îţi mulţumesc pentru că m-ai ascultat!

Inspiraţie!

Concluzia părţii întâi

Sper că citirea primei părţi a acestei cărţi a adus mai multă lumină în viaţa ta.

Dacă aplici măcar o parte din decalogul deciziilor deştepte, cred că vei găsi nu numai lumina, ci şi calea să o rupi cu trecutul care te limitează şi să păstrezi din el numai lecţiile şi amintirile frumoase.

Dacă aplici cele trei lecţii, marea majoritate a deciziilor tale vor deveni în scurt timp alegeri, iar aceasta este una dintre cele mai frumoase căi spre libertate. De fapt, ce este libertatea?

Libertatea este puterea de a alege ce decizii să iei şi ce alegeri să faci în cunoştinţă de cauză şi cu asumarea senină a oricăror consecinţe.

Omul care este dependent, nu este liber.

Omul care crede că i se cuvin toate, nu este liber.

Omul care dă vina pe alţii, nu este liber…

Liber este doar cel care în momentele de luare a deciziilor sale are curajul să şi le asume total, iar acesta este actul de curaj prin care el dă viaţă destinului său!

Inspiraţie!

Deciziile sunt importante când VREI să o rupi cu trecutul

Alegerile sunt esenţiale când vrei să îţi CREEZI Viitorul

*

Partea a doua Alegeri înţelepte

Următorii paşi: Cum să separi ghinionul de noroc

Să vorbim un pic despre noroc şi ghinion!

În cariera mea am întâlnit destui oameni care îşi justifică eşecul prin ghinion şi motivează succesul celorlalţi prin noroc.

Deşi pare o soluţie „deşteaptă” prin care să îţi justifici inacţiunea, nici ghinionul şi nici norocul nu sunt de fapt răspunsurile pe care oamenii maturi le dau atunci când au de luat decizii sau de făcut alegeri.

Oamenii maturi se raportează la noroc şi ghinion dintr-o perspectivă aparte.

Lopis Pasteur spunea că „norocul favorizează mintea pregătită”, iar Samuel Goldwin observa cu umor: „Cu cât muncesc mai mult, cu atât devin mai norocos…”

Şi Pasteur şi Goldwin par să se refere la noroc şi ghinion ca la nişte rezultate ale acţiunilor lor, nu ca la nişte întâmplări.

Îţi propun să priveşti lucrurile în acelaşi mod:

Chiar dacă ar fi adevărat că ai avut ghinion până acum, asta nu înseamnă că viitorul tău va arăta la fel, la decizia să laşi ghinionul în urmă şi fă alegerea să atragi norocul în viaţa ta aşa cum sugerează Pasteur sau Goldwin.

Ca o formulă simplă şi uşor de ţinut minte, îţi propun să te raportezi la noroc şi ghinion astfel:

Când decizi, spargi un ghinion, Când alegi, chemi un noroc!

În felul acesta, şi norocul şi ghinionul au de-a face cu acţiuni de-ale tale, nu cu pure întâmplări.

Repet:

Chiar dacă ar fi adevărat că până acum „ai avut ghinion”, ia decizia să schimbi lucrurile care ţin de voinţa ta şi în felul acesta, vei sparge ghinionul…

Cât despre noroc?

Pur şi simplu alege acţiunile care ştii că vor fi benefice pentru tine, aplicând principiul celor 3 căi (lecţia 3).

În acest fel îţi exerciţi la cea mai înaltă formă a maturităţii – abilitatea de a alege şi astfel îţi „chemi norocul”.

Cum să faci alegeri înţelepte pentru viitor

Despre alegerile înţelepte, cea mai simplă şi frumoasă explicaţie am găsit-o la Stephen Covey, în cărţile sale despre eficienţă şi leadership.

Iată ce spune Covey:

„… cu mulţi ani în urmă, pe când mă aflam în Hawaii, într-un an în care nu aveam cursuri la Universitate, rătăceam printre mormanele de cărţi aflate în spatele bibliotecii unui colegiu. O carte mi-a trezit interesul în mod deosebit, iar pe măsură ce îi răsfoiam paginile, ochii mi-au căzut asupra unui paragraf ce era atât de irezistibil, atât de memorabil şi atât de mişcător încât a influenţat profund restul vieţii mele.

În acel paragraf erau trei propoziţii ce conţineau o singură idee fundamentală:

Între stimul şi răspuns există un spaţiu.

În acel spaţiu se află libertatea şi puterea noastră de a alege răspunsul.

În răspunsul nostru se află maturitatea şi fericirea noastră.

Nu vă pot descrie efectul ce l-a avut acea idee asupra mea. Am fost copleşit. Meditam asupra ei mereu şi mereu. O personalizam. Între tot ceea ce mi se întâmpla şi răspunsul meu exista un spaţiu. În acel spaţiu se afla libertatea şi puterea mea de a-mi alege răspunsul. Şi în răspunsul meu se afla maturitatea şi fericirea.

Cu cât cugetam mai mult asupra ei, cu atât realizam că puteam alege răspunsuri ce ar fi afectat stimulul însuşi".

Ce spune Covey de fapt?

Libertatea de a lua decizii şi de a face alegeri afectează şi stimulul şi răspunsul.

Stimul / Răspuns

Aşadar, alegere există întotdeauna!

Nu întotdeauna însă această posibilitate de a alege e conştientizată, iar lipsa de conştientizare îi duce pe mulţi la

concluzii greşite.

Când aud lamentări de genul:

„Am avut ghinion”.

„N-am avut noroc”.

„Am pierdut trenul… şi nu se mai întoarce niciodată”.

„Dacă aş mai avea o şansă…”

…mă gândesc de fiecare dată la acest model al alegerii.

Pur şi simplu, ai mereu a doua, a treia, a „n”-a şansă în momentul prezent, aici şi acum, chiar în momentul când citeşti aceste rânduri.

Poţi chiar acum să iei decizia potrivită ca să spargi ghinioanele trecutului şi poţi chiar acum să faci alegerile înţelepte care să îţi aducă noroc în viitor.

…şi pentru că această carte are un scop practic, nu doar motivaţional, dă-mi voie să îţi propun o metodă simplă pentru a face alegeri bune în orice moment al călătoriei tale către scop.

Ea se numeşte analiza risc – recompensă.

Analiza Risc-Recompensă

Această metodă răspunde la următoarea provocare:

Ce poţi să faci dacă eşti pus să alegi între acţiune sau inacţiune, şi din diverse motive, ambele alegeri par să ducă la rezultate proaste?

Ţi s-a întâmplat vreodată chestia asta?

Mie da!

În folclor se spune că te afli într-o situaţie de genul… „şi aşa e rău… şi aşa nu e bine…”

Fi bine… ori de câte ori te afli la o astfel de răscruce poţi ieşi din elinei dacă evaluezi riscurile şi beneficiile în mod inteligent.

De exemplu, dacă eşti în căutarea unei relaţii de cuplu şi vezi o persoană atrăgătoare pe stradă, ce faci? 0 abordezi sau o eviţi?

Majoritatea oamenilor nu vor acţiona din cauza fricii de respingere, motivaţi fiind să evite durerea posibilă prezentă, decât să se bucure de beneficiile posibile viitoare.

Hai să privim mai îndeaproape acest caz:

Pe o scară de la 1 la 10 (10 însemnând maximum), cât de mari sunt beneficiile la care te poţi aştepta dacă acţionezi?

Tot pe o scară de la 1 la 10, cât de mari sunt riscurile dacă nu acţionezi?

3, Dacă ai răspuns în primul caz cu nota 8, iar în al doilea caz cu nota atunci devine evident că ar trebui să acţionezi, pentru că riscul posibil e mult mai mic decât beneficiul aşteptat.

Aşadar, ai acum la dispoziţie o formulă simplă, cu numai două întrebări, prin care poţi hotărî foarte repede ce alegeri să faci, asumându-ţi riscurile.

Formula este:

Recompensă aşteptată – Risc posibil = alegere ne/asumată

Dacă rezultatul la această formulă e negativ (dă cu minus), este de preferat să nu acţionezi încă, ci mai degrabă să aduni informaţii suplimentare care te pot ajuta să faci o alegere înţeleaptă.

O astfel de formulă poate fi aplicată în orice situaţie de viaţă şi în orice moment indiferent că te afli la început de drum sau la final de călătorie. Practic, este vorba de un mecanism simplu al alegerilor înţelepte pentru situaţii de zi

cu zi.

…Şi pentru că alegerile se fac şi pe termen scurt şi pe termen lung, te invit să explorezi împreună cu mine o modalitate specială de a alege înţelept atunci când te afli în faţa marilor provocări ale vieţii…

Cea mai importantă lecţie despre alegerile înţelepte

Până acum am privit alegerile din perspectiva unei situaţii de moment – cum să alegi rapid atunci când te afli la răscruce (analiza risc-recompensă).

Aceasta a fost „încălzirea”!

Mecanismul alegerii este însă mai complex decât analiza pe termen scurt.

La fel cum un vapor de linie poate parcurge distanţe mici între porturile aceluiaşi ţărm sau poate rezista călătoriilor transoceanice, oamenii pot face alegeri cu consecinţe minore sau alegeri cu impact pe termen foarte lung…

Dar pentru asta, este important să ştie cum!

Un căpitan de vas este neputincios dacă se limitează doar la ceea ce vede pe tabloul de bord. În acea cămăruţă de dimensiunea unei garsoniere în care se găseşte tabloul de bord el poate lua foarte multe decizii conştiente, dar va trebui să ţină cont mereu şi de capacitatea motoarelor, de combustibilul ales sau de echipa de mecanici din burta vaporului. În acel labirint de camere şi ţevi, de dimensiunea unui bloc de garsoniere, se găseşte adevărata putere a transoceanicului.

Căpitanul poate schimba direcţia printr-un singur act de voinţă, dar nu poate menţine acel curs decât dacă puterea

motoarelor îi va susţine decizia.

La fel e şi în viaţă.

Capacitatea de a face alegeri cu impact major în restul vieţii este dată de claritatea valorilor personale.

Valorile personale sunt asemănătoare cu labirintul din burta vaporului. Alegerile conştiente se fac la pupitrul de comandă ţinând seama de ceea ce se întâmplă în camera motoarelor.

Când le studiezi şi devii capabil să le înţelegi intim, devii un maestru al direcţionării acţiunilor tale către scopul dorit. Alegerile pe care le faci sunt şi par uşoare, pentru că ele se bazează pe experienţa cunoaşterii de sine.

Cea mai importantă lecţie despre alegerile înţelepte este următoarea:

doar un om care trăieşte aliniat cu propriile-i valori poate face astfel de alegeri (înţelepte).

Iar pentru a ajunge să le cunoască trebuie să îşi dorească acest lucru şi să îşi asume un minim proces al explorării de sine.

Iată în continuare o frumoasă ilustrare a acestui adevăr în povestea meşterului din port.

Foarte calm din fire, meşterul i-a răspuns că în dimineaţa următoare îi va trimite o factură detaliată.

A doua zi, căpitanul a văzut conţinutul facturii şi a înţeles:

Factură detaliată:

Una lovitură ciocănel

Determinare loc pentru lovitură ciocănel

1.000 USD

Chiar dacă povestea se termină cu o concluzie…

financiară, te invit să fii deschis la mai multe înţelesuri, pentru că parabola nu are în vedere doar banii, ci valoarea umană sub toate aspectele ei.

Atunci când ai de făcut alegeri importante în viaţă, cunoaşterea valorilor personale este similară cu abilitatea de a identifica locul pentru „lovitura de ciocănel".

Ca o paralelă cu prima parte a acestei cărţi, tot valorile personale sunt cele care determină calitatea Gândurilor din acronimul TOP GEAR.

Când eşti capabil să le cunoşti şi să le pui în ierarhie, poţi să afirmi despre tine că ai trecut pragul maturităţii.

Trecerea acestui prag presupune însă o înţelegere a ierarhiei valorilor personale, iar acesta este scopul capitolului următor, în care te invit să îţi identifici valorile nucleu şi ierarhia lor.

Ierarhia valorilor personale

Simplu spus, valorile personale sunt principiile după care te ghidezi în viaţă.

Poţi afla care sunt valorile tale nucleu cu ajutorul unei cascade de întrebări, după formatul următor:

Ce este important pentru tine la?

Răspuns: „x".

De ce este „x" important?

Răspuns: „y".

De ce este „y" important?

Răspuns: „z".

De regulă „z" este un răspuns mai profund decât „x" sau „y", adică dezvăluie un principiu de viaţă mai puternic decât cele reprezentate de răspunsul „x" sau „y".

Procesul seamănă cu descojirea unei cepe, de la

învelişul uscat de la suprafaţă, către miezul zemos.

Fiecare întrebare te duce mai în profunzime, până când răspunsul pare că se încăpăţânează să rămână acelaşi.

Iată un exemplu:

— Ce e important pentru tine la munca pe care o faci?

— Să o fac cu plăcere şi să simt că muncesc cu folos.

— De ce sunt acestea importante?

— Pentru că aşa mă simt împlinit?

— Şi asta de ce e atât de important pentru tine?

— Pentru că nu vreau să ajung la sfârşitul vieţii cu impresia că am trăit degeaba.

— ...Şi în esenţă, de ce e atât de important pentru tine să nu ai impresia că ai trăit degeaba?

— ...pentru că eu cred că orice om este dator să trăiască semnificativ şi să lase ceva în urmă... o contribuţie... o moştenire pentru generaţiile viitoare...

După cum observi, primul răspuns: ... muncesc cu plăcere şi cu folos... e oarecum diferit de „orice om este dator să lase ceva în urmă... o moştenire...”

Cel din urmă e un răspuns mai puternic şi mai profund... pare un adevăr imuabil pe care l-ai citi într-o carte de filosofie...

Pentru mai multă claritate, să mai luăm un exemplu:

— Ce e important pentru tine la o relaţie de cuplu?

— Să se poarte frumos cu mine!

— De ce?

— Ca să nu mă simt neimportant?

— De ce este esenţial pentru tine în relaţia de cuplu să nu te simţi neimportant?

— Pentru că în relaţia de cuplu e locul în care te poţi

simţi cel mai mult valorizat sau devalorizat.

— În ultimă instanţă, de ce e atât de important pentru tine să te simţi valorizat în relaţia de cuplu?

— Pentru că asta îmi aduce fericirea pe care mi-o doresc. Vreau să trăiesc fericit!

După cum vezi şi din acest exemplu, ultimul răspuns atinge un nivel de profunzime mai mare.

Răspunsurile vor varia semnificativ de la persoană la persoană şi de la context la context. Ceea ce rămâne însă neschimbat este modul de (auto) interogare!

Concret, ai de pus o serie de întrebări „în cascadă" pentru a „descoji ceapa" astfel încât să ajungi la miezul ei. Astfel vei descoperi o serie de valori personale care te reprezintă şi care se schimbă foarte greu (valorile nucleu).

Din experienţa mea, cel mai simplu mod de a identifica valorile nucleu este să alegi două-trei contexte mari din viaţa ta şi să treci prin cascada de întrebări descrisă mai sus în fiecare dintre ele. În urma acestui proces va rezulta o listă de principii şi valori care te reprezintă.

De exemplu, pornind de la cele două situaţii descrise mai sus şi adăugând planul personal, avem următoarele contexte şi valori:

Profesional (Carieră)	Parteneral (Relaţie de cuplu)	Personal (Obiective individuale)
Împlinire	valorizare	libertate

semnificaţie	Importanţă (recunoaştere)	Împlinire
contribuţie	fericire	sănătate

În consecinţă, dacă ar fi să însumăm valorile rezultate din cercetarea celor trei contexte am obţine:

Împlinire, semnificaţie, importanţă, contribuţie, valorizare, fericire, libertate, sănătate

Aceste valori sunt toate principii de viaţă esenţiale pentru tine, dar nu sunt neapărat egale între ele.

Următorul pas pe care îl ai de parcurs este să le aşezi într-o ierarhie. De regulă, ierarhia celor mai importante valori este o listă cu cele 5 – 6 principii fundamentale şi nenegociabile după care te ghidezi în viaţă.

Poţi face această ierarhie în două feluri: fie te foloseşti de instinct şi le aşezi în ordinea „corectă” în funcţie de cum simţi la momentul exerciţiului; fie le compari între ele, două câte două, până când obţii ierarhia dorită.

Există şi o metodă combinată!

Mie îmi place să mă folosesc mai întâi de instinct şi să le aşez repede într-o primă ierarhie, apoi să compar acele valori care mi se par la un moment dat că nu au o ierarhizare clară.

De exemplu, pentru cazul concret al celor 5 – 6 valori alese în exemplele de mai sus, ordinea ar fi:

1. libertate, contribuţie, împlinire, semnificaţie, valorizare,

sănătate.

Cum poţi face alegeri înţelepte pe baza valorilor personale

Simplul fapt că ai conştientizat ierarhia valorilor tale importante (valorile nucleu) este cel mai bun mijloc de îmbunătăţire a capacităţii de alegere.

Ceea ce constată oamenii care deţin controlul valorilor lor este faptul că îşi pot asuma mai uşor… propriile alegeri.

Momentele de indecizie sunt mai rare. Stările de confuzie dispar. Amânările se împuţinează…

Probabil că nu este întâmplător faptul că între 40 şi 60 de ani majoritatea oamenilor trăiesc cea mai prolifică exprimare profesională.

În opinia mea, această statistică îşi are explicaţia în acumulările produse în primii 40 de ani de viaţă, în care oamenii au timp să îşi cristalizeze valorile în cele câteva contexte esenţiale: planul personal, familia şi profesia.

Simplu spus, în cele trei contexte fiecare om are timp să greşească de suficiente ori în primii 40 de ani, ca să poată apoi trage câteva concluzii ferme despre principiile de viaţă.

Pe la 35 – 40 de ani începem să avem opinii mai tranşante şi devenim mai selectivi, tocmai pentru că înţelegem importanţa respectării principiilor.

În schimb, viaţa ne răsplăteşte devenind „mai uşoară”, adică mai puţin confuză.

Pentru exemplificare, să luăm cazul unei decizii profesionale:

Să presupunem că ierarhia ta de valori în plan profesional este libertatea, excelenţa şi contribuţia.

Ce faci dacă îţi cauţi de muncă şi ţi se oferă

oportunitatea să lucrezi într-o firmă cu posibilităţi extraordinare de evoluţie profesională?

Răspunsul de tip „consultant” la această întrebare este: „Depinde!”

Dacă afli din interviul de angajare că această evoluţie profesională ar putea însemna că în următorii 5 ani din viaţa ta va trebui să munceşti 14 ore pe zi închis într-un birou, suportând capriciile unui şef incompetent şi nesimţit, s-ar putea să nu îţi placă această alegere.

De ce?

Simplu!

Pentru că acel tratament din primii 5 ani de carieră ar putea însemna un prilej de imensă insatisfacţie, din cauza încălcării Libertăţii (prima ta valoare).

Toţi oamenii vor simţi că le este încălcată libertatea într-o astfel de situaţie?

NU!

Chiar şi cei care au ca valoare principală libertatea ar putea să simtă această încălcare în diverse grade, pentru simplul motiv că oamenii nu înţeleg acelaşi lucru prin libertate.

De exemplu, eu simt că îmi este încălcată libertatea în cel mai înalt grad atunci când sunt pus în faţa faptului împlinit şi nu mai pot face nimic pentru a îndrepta lucrurile.

Alţii ar putea să simtă o încălcare a libertăţii lor atunci când altcineva le face program sau le cere să presteze anumite activităţi în timpul lor liber.

Depinde!

Ceea ce îţi rămâne ţie de făcut este să îţi clarifici foarte exact în ce situaţii simţi că îţi e încălcată o valoare nucleu (de

fapt, toate din listă).

În acest fel, vei şti care sunt situaţiile pe care vrei să le eviţi şi ce informaţii să aduni când urmează să faci o astfel de alegere.

În exemplul de mai sus, cu angajarea, ai putea să ceri informaţii despre şeful direct pe care urmează să îl ai sau despre cultura firmei în ceea ce priveşte munca peste program, etc.

Faptul că soliciţi astfel de informaţii denotă maturitate: nu vrei să te bagi într-un proiect care nu corespunde valorilor tale sau intră în conflict cu ele pentru simplul motiv că nu vrei să îţi pierzi timpul şi nici nu vrei să îi încurci pe alţii (sper).

În concluzie:

Faptul că îţi cunoşti valorile personale te ajută să identifici criteriile tale de alegere ne-negociabile pentru orice situaţie sau proiect în care ai putea intra.

Cunoaşterea acestora e un mare pas înainte pentru că nu vei mai fi orbit de oportunităţi…

Acest fenomen al orbirii, cunoscut şi sub numele de „sindrom al obiectelor strălucitoare" îi face pe mulţi să cumpere obiecte de care nu au nevoie, să intre în relaţii deficitare sau să facă afaceri neprofitabile.

Lipsa unui standard intern bine definit (valori cunoscute şi criterii ne-negociabile clare) te poate face foarte vulnerabil la manipulare. Dacă nu ai planul tău se va găsi mereu cineva care să te includă în planul său ca pe o rotiţă la mecanismul pe care îl construieşte pentru folos propriu.

Dacă ai însă un standard clar legat de ce anume este negociabil şi ce nu, vei şti să pui întrebările potrivite ca să poţi estima şansele proiectelor în care te implici.

Ca un exerciţiu de final la acest capitol, te invit să creezi o listă cu elemente ne-negociabile pentru fiecare dintre contextele şi valorile tale importante.

De fiecare dată când ai de făcut o alegere importantă consultă lista şi vezi în ce măsură valorile tale şi criteriile ne-negociabile sunt respectate de proiectele, propunerile sau oportunităţile pe care le întâlneşti.

Poţi folosi tabelul următor pentru întocmirea listei.

Criterii ne-negociabile pentru valori nucleu.

Contextul	Valori nucleu	Criterii ne-negociabile
Personal (obiective individuale)	Ex. Libertatea	Dispun de timp liber minim 10 ore pe săptămână

Partenerial (familie & prieteni)	Ex. Respectul	Nu ne certăm niciodată în public
Profesional (carieră)	Ex. Valorizarea muncii	Nu lucrez în perioada în care sunt plătit mai puţin de x…/oră

Alegeri înţelepte în 80% din cazuri

Cu aceste criterii bine lămurite, vei putea să faci alegeri înţelepte în peste 80% din cazuri. Aceste alegeri sunt garanţia că vei porni în multe călătorii frumoase şi pline de satisfacţie.

Chiar dacă pe parcursul acestora vei avea parte şi de nori negri sau furtuni, cele mai multe dintre călătoriile tale vor fi foarte reuşite.

Motivul e simplu: te-ai îmbarcat la bordul vaporului potrivit…

Ce se întâmplă în celelalte 15 – 20% din cazuri?… Cele în care călătoria pare anevoioasă şi nemeritat de dificilă?

Ce se întâmplă dacă ai criterii clare şi totuşi nu poţi face alegerea corectă?

Din ce m-au învăţat pe mine primii 37 de ani de viaţă, pot să îţi spun că eu cred cu tărie în următorul lucru:

Tot ce ni se întâmplă, ni se întâmplă cu un motiv, iar acel motiv ne este favorabil pe termen lung, chiar dacă iniţial nu pare aşa.

Cele 15 – 20 % din cazuri, în care pare că am pornit pe un drum greşit, într-o călătorie neinspirată, purtând bătălii pentru cauze care nu ne aparţin, au şi ele rolul lor în viaţă.

Cele mai mari lecţii de viaţă ne sunt administrate în urma căderilor, în urma nedreptăţilor sau în urma suferinţelor.

Rolul nostru nu este acela de a fugi de ele cu orice preţ, ci acela de a învăţa cât mai repede ce avem de învăţat din experienţele neplăcute.

În acelaşi timp, responsabilitatea noastră ar trebui să fie şi aceea de a nu ne complace în suferinţă sau experienţe neplăcute inutile.

Spun asta din proprie experienţă!

Uneori este mult mai facil să te dai victimă şi să renunţi la luptă preferând să suferi în tăcere. De fapt, acest tip de suferinţă este inutil şi absurd, pentru că nu înveţi nimic din ea, doar o perpetuezi.

Fereşte-te de acest sindrom. E un soi de boală foarte parşivă (eu o numesc victimită) care consumă energia gazdei şi din păcate şi a celor din jur care se străduiesc să îi oblojească rănile.

Ca să eviţi o astfel de suferinţă inutilă este necesar să te manifeşti cu curaj şi claritate, asemeni unui căpitan de vas

care se pregăteşte pentru o călătorie lungă cu vasul său transoceanic…

Hai să vedem mai concret cum se poate face asta, în capitolul următor.

Tabloul de bord al transoceanicului

Dă-mi voie să îţi propun o ipostază nouă:

Să presupunem că eşti căpitanul unui vas de linie şi ţi se propune să ajungi într-un port de care nu ai mai auzit.

Ce faci mai întâi?

Te baţi cu pumnul în piept că vei ajunge în portul respectiv cu orice preţ pentru că tu eşti cel mai mare căpitan pe care l-au cunoscut oceanele lumii (sau o altă titulatură…)?

Verifici în ce măsură propunerea de a ajunge în acel port se potriveşte cu intenţiile tale de navigaţie şi cu priceperea ta?

După părerea mea, niciunul dintre aceste răspunsuri nu este relevant în sine! Ceea ce contează cu adevărat este ordinea în care dai respectivele răspunsuri.

Mai concret:

Primul răspuns… „te baţi cu pumnul în piept”… e o exprimare a ambiţiei personale şi poate chiar a orgoliului profesional.

Al doilea răspuns…” se potriveşte cu intenţiile tale de navigaţie”… face trimitere la valorile personale care trebuie satisfăcute pentru ca această călătorie să fie pentru tine plină de semnificaţie.

Mai simplu:

Primul răspuns este o exprimare a AMBIŢIEI (ego-ului)!

Al doilea face trimitere la VALORILE PERSONALE

(semnificaţie)!

Cele două răspunsuri puse în legătură reprezintă de fapt esenţa alegerilor înţelepte, aşa cum rezultă din capitolul următor.

De la Ambiţie la Semnificaţie

Comandantul vasului decide direcţia de mers, apoi dă o comandă, iar în burta vaporului motoarele se pun în mişcare şi continuă să duduie până când vasul ajunge în portul de destinaţie.

Această metaforă a navigaţiei este extrem de puternică pentru că surprinde esenţa alegerilor înţelepte.

Tu te afli la tabloul de bord al alegerilor tale. Sala motoarelor e locul în care valorile personale se prioritizează şi pun în mişcare vaporul.

Folosind această metaforă, vreau să îţi ofer o metodă prin care să reduci cât mai mult procentul de călătorii cu nori negri şi furtuni.

Cu această metodă, vei depăşi pragul de 80% al alegerilor bune şi vei ajunge probabil la alegeri înţelepte în 95 – 97% din cazuri.

Iată esenţa ei:

Cu cât e mai importantă alegerea pe care urmează să o faci, – cu atât este mai necesară alinierea Ambiţiei cu Semnificaţia.

Din păcate, majoritatea oamenilor care fac alegeri greşite pun în altă ordine cele două elemente:

Ordinea greşită:

Mai întâi ambiţia, apoi semnificaţia. «= – Cei care fac alegeri înţelepte în mod obişnuit preferă însă ordinea inversă.

Ordinea corectă:

Mai întâi semnificaţia, apoi ambiţia.

A alege prioritar în funcţie de principii de viaţă şi abia apoi în funcţie de ambiţiile personale este calea regală a omului înţelept şi matur.

Această abordare presupune un pic de practică, însă rezultatele pe termen lung justifică însutit efortul iniţial.

Practic, ceea ce ai de făcut este să exersezi două întrebări în momentele critice ale alegerilor.

Cele două întrebări cheie pentru alegeri înţelepte

Te rog să citeşti cu atenţie următoarele întrebări. Elementul esenţial la ele este ordinea în care sunt puse.

Ce este cu adevărat important aici?

Ce vreau eu de fapt să obţin pentru mine?

Marea majoritate a oamenilor pun în mod inconştient prima întrebare mai întâi şi de multe ori emoţia generată de răspunsul pe care şi-l dau îi face să uite de a doua întrebare.

Acest proces determină alegeri făcute pe baza ambiţiilor personale sau altfel spus, a ego-ului personal.

Rolul primordial al ego-ului este acela de a proteja individul, ceea ce determină justificarea detaliată a acţiunilor lor, însă aceste justificări sunt doar atât… nişte justificări…

Pe de altă parte, atunci când te întrebi mai întâi „Ce e cu adevărat important?" îţi forţezi mintea să pornească analiza de la principiile de viaţă fundamentale pe care te bazezi – de la valorile tale personale.

STOP!

Vreau să te opresc pentru câteva secunde din citit ca să îţi atrag atenţia asupra unui lucru important:

Ceea ce ai citit mai sus pe această pagină are o importanţă crucială!!!

Nu te lăsa indus în eroare de simplitatea tehnicii celor două întrebări sau de numărul redus de cuvinte pe care îl folosesc pentru a vorbi despre trecerea de la 80% alegeri bune la 95 – 97% astfel de alegeri.

Cuvintele sunt instrumente ale minţii, iar concizia lor poate aduce claritate. Aşa că vreau să rămân concis în exprimare:

Foloseşte cele două întrebări în ordinea respectivă ca să dai prioritate principiilor înaintea dorinţelor egotice.

Te rog să observi că nu îţi cer să renunţi la ambiţii, ci doar să le pui într-o ordine aducătoare de bucurie şi pace sufletească pe termen lung.

Iată, în continuare, un exerciţiu util în acest scop.

Exerciţiu: Alinierea Semnificaţiei cu Ambiţia

1. Alege un context important din viaţa ta, în care urmează să faci o alegere.
2. Pune prima întrebare:

   Ce este cu adevărat important aici?

   Răspunde pe îndelete sub formă de listă la această întrebare şi identifică inclusiv criteriile tale ne-negociabile pentru a face alegerea (la fel ca în exerciţiul anterior: Criterii ne-negociabile pentru valorile nucleu).
3. Pune a doua întrebare:

   Ce vreau eu de fapt să obţin pentru mine?

   Răspunde la această întrebare sub forma unei liste cu dorinţele tale şi rezultatele pe care vrei să le obţii prin

implicarea ta în acea situaţie.

4. Pune cele două liste una lângă alta şi observă în ce măsură gradul de suprapunere al celor două liste este satisfăcător pentru tine.

Decizii radicale pentru oameni deştepţi

*

Studiu de caz

Să presupunem că urmează să intri într-un proiect nou, iar valorile tale profesionale sunt excelenţa şi contribuţia.

Criteriul tău de excelenţă este acela că vrei să fii evaluat de către beneficiar cu cel puţin nota 9 din 10.

Criteriul tău de contribuţie este acela că cel puţin 30% dintre clienţi sunt dispuşi să recomande serviciile tale mai departe, către alţi clienţi care fac parte din grupul tău ţintă.

Ambiţia ta este să fii plătit cel puţin cu suma X pentru acest proiect.

Pe de altă parte, contextul este de aşa natură încât partenerul de afaceri este dispus să plătească doar X minus 40% din suma solicitată de tine.

Întrebare: Te bagi în proiect sau nu?

Dacă tu simţi că în proiectul respectiv sunt îndeplinite condiţiile să îţi satisfaci nevoia de excelenţă şi contribuţie (conform criteriilor de mai sus), dar suma primită nu îţi satisface ambiţia, care este criteriul pe care vei face alegerea?

Dacă faci această alegere pornind de la ambiţie, s-ar putea să răspunzi:

Nici Gând! (pentru că sunt premise bune să îţi satisfaci

cele două valori profesionale)

Dacă faci această alegere exclusiv pornind de la Semnificaţie ai putea să spui:

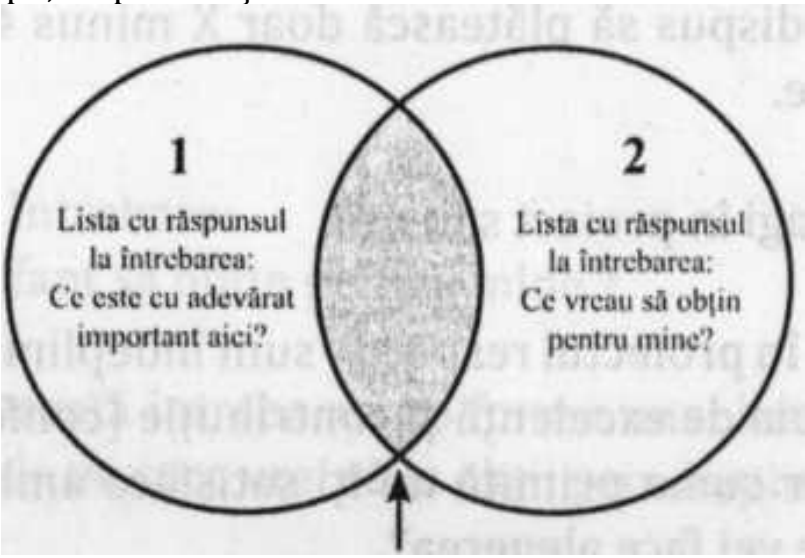
Cu siguranţă DA!

Când pui în legătură Semnificaţia şi Ambiţia răspunsul tău ar putea fi mai nuanţat:

De exemplu: Da, cu următoarele condiţii… după care urmează o negociere care poate lua în calcul multe alte criterii în afara celui financiar.

Pe de altă parte, dacă pui prima dată întrebarea: „Ce vreau eu de fapt să obţin pentru mine?", există un risc mai mare să renunţi la proiect sau să îi acuzi pe potenţialii parteneri că nu îţi oferă ceea ce ai nevoie.

Aşadar, cele două întrebări puse în această ordine îţi vor aduce mai multe variante de negociere bazate pe principii, nu pe ambiţii.


1
Lista cu răspunsul la întrebarea: Ce este cu adevărat important aici?
2
Lista cu răspunsul la întrebarea: Ce vreau să obţin pentru mine?

Suprapunerea dintre principiile de viaţă şi motivaţiile

personale
(SEMNIFICAȚIA) (AMBIȚIA)

De la Semnificaţie la Viziune

Până acum ţi-am oferit o metodă simplă prin care poţi face alegeri înţelepte în 95 – 97% din cazurile în care te afli la răscruce.

Ce faci cu restul de 3 – 5%?

Ce faci atunci când alegerile nu mai ţin de algoritmi sau metode raţionale?

Ei bine, în astfel de situaţii nu mai vorbim doar de înţelepciune şi chiar de inspiraţie.

Un exemplu simplu:

Să presupunem că un antreprenor genial are o idee de afaceri nemaipomenită… dar care necesită foarte mult curaj şi asumarea unor riscuri mari ca să fie pusă în practică.

Ce ar trebui să aleagă antreprenorul?

Să se apuce de treabă sau nu?

Cazul este cu atât mai special cu cât impactul posibil al ideii sale ar putea să fie foarte mare. Mii sau chiar milioane de oameni ar putea beneficia de pe urma implementării acestei idei… Generaţii întregi s-ar putea bucura de roadele unei astfel de iniţiative temerare.

Răspunsul pentru această alegere nu mai ţine doar de raţiune, ci de-a dreptul de inspiraţie.

După părerea mea, ceea ce dă în acest caz măsura maturităţii nu mai este doar inteligenţa ci chiar viziunea.

Implicarea într-un astfel de proiect ţine de conectarea la o viziune mai amplă şi se referă la dedicarea totală, uneori

pentru tot restul vieţii în călătoria care urmează alegerii făcute.

Cum se face această conectare la viziune?

Chiar dacă se poate scrie o carte groasă cât o biblie pe această temă, modalitatea cea mai naturală de a te conecta la o viziune este să găseşti o cale prin care să îi serveşti pe ceilalţi.

În momentul în care identifici calea prin care poţi fi cel mai bine de folos comunităţii în care trăieşti (locală sau globală), eşti pe tărâmul viziunii.

Bill Gates a fost un vizionar când a dorit să plaseze un PC în fiecare casă…

Nelson Mandela a fost un vizionar când a militat pentru libertatea poporului în Africa de Sud.

Aceşti vizionari, şi mulţi alţii ca ei au schimbat destinele unor naţiuni sau ale lumii întregi.

Dincolo de faptul că ei au fost „chemaţi" să îşi asume respectivele roluri, fiecare dintre noi poate identifica o comunitate oricât de mică pentru a se pune în slujba sa.

De la familie la firmă sau oraş, până la naţiune sau întregul mapamond, principiul e mereu acelaşi: găseşte o cale să fii de folos (să îi serveşti pe ceilalţi)!

Aşadar întrebarea-cheie este:

Cum pot să servesc comunitatea?

Iată şi alte câteva întrebări puternice la care poţi să răspunzi în scris pentru a te auto-provoca să gândeşti ca un vizionar:

Ce vrei să laşi în urmă/moştenire după ce se termină viaţa ta pământeană?

Cum arată omul (ideal) pe care vrei să îl ajuţi să

crească şi să se dezvolte?

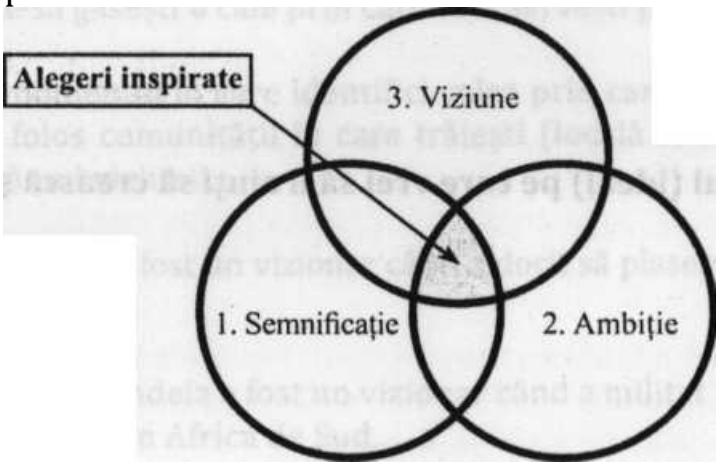
Ce vrei să spună copiii tăi nepoţilor tăi despre tine?

După cum probabil ţi-ai dat seama, aceste întrebări nu se pun o singură dată… ele sunt genul de provocări ale minţii pe care merită să le repeţi până când simţi cum se cristalizează răspunsuri pertinente la ele.

Când ai o idee clară despre scopul mai înalt la care merită să te conectezi, următorul pas este punerea în comun a viziunii cu semnificaţia şi ambiţia.

Alinierea Semnificaţiei cu Ambiţia şi Viziunea

Mai concret, valorile tale nucleu, ambiţiile tale şi viziunea ta despre servirea celorlalţi vor avea o arie de suprapunere:



Cum pot să servesc comunitatea?
Ce este cu adevărat important pentru mine?
Ce vreau să obţin pentru mine?

Dacă toate alegerile tale s-ar face la intersecţia dintre Semnificaţie, ambiţie şi viziune, călătoria ta prin viaţă ar fi una eroică şi extraordinară.

Am spus mai sus „Dacă” întrucât eu cred că acesta este modul ideal de a trăi – făcând alegeri înţelepte şi inspirate – dar condiţia noastră de pământeni este una diferită de ideal.

Uneori ne lăsăm prinşi în alegerile celorlalţi, chiar dacă nu corespund cu semnificaţia, ambiţia sau viziunea noastră.

Alteori nu suntem atenţi şi ne complăcem în situaţii confortabile sau triviale.

Uneori suntem victime ale unor obiceiuri sau vicii vechi la care ne este dificil să renunţăm.

Alteori poate, avem ghinionul să ne aflăm în situaţii conflictuale care ne stresează emoţional şi ne aruncă în confuzie…

Şi poate că alteori suntem pur şi simplu obosiţi…

Şi totuşi…

Aceeaşi condiţie de pământeni ar trebui să ne reamintească mereu de locul înspre care tindem!

Tindem să facem alegeri înţelepte şi inspirate în 100% din cazuri.

Tindem să acţionăm în direcţia viziunii, respectând principiile şi valorile şi satisfăcându-ne ambiţiile.

Tindem să fim eroii propriei noastre vieţi.

Numai această străduanie de a tinde spre ideal te poate ajuta să urci pe culmile potenţialului tău şi prin aceasta să îi inspiri şi pe ceilalţi.

Dar pentru asta va trebui să îţi depăşeşti frica, iar aceasta este alegerea supremă.

Alegerea supremă

Marianne Williamson remarca în „A Return to Love”:

„Frica noastră cea mai profundă nu este că am fi neadecvaţi. Frica noastră cea mai profundă este că suntem

puternici peste măsură. Lumina din noi ne înspăimântă mai mult decât întunericul. Ne punem întrebarea: cine sunt eu ca să fiu strălucitor, minunat, talentat, fabulos? De fapt, cine eşti tu să nu fii toate acestea? Eşti copilul lui Dumnezeu. Faptul că te simţi nesemnificativ nu va schimba lumea. Nu este nimic înălţător în a te micşora pentru ca ceilalţi să nu se simtă nesiguri în preajma ta… Când străluceşti, le oferi în mod inconştient şi celorlalţi permisiunea să facă la fel".

Această alegere supremă – de a străluci în pofida fricii, înseamnă de fapt să faci alegeri care nu corespund doar ambiţiei, ci şi principiilor de viaţă şi viziunii tale despre felul cum îi poţi servi pe ceilalţi.

Este greu, dar este cu atât mai meritoriu atunci când reuşeşti.

Odată conectat la viziune, poţi porni cu adevărat în călătoria eroică pe drumul destinului tău.

Dintre toate teoriile care pot explica natura filosofică a acestui tip de alegere, eu cred că lucrările lui Joseph Campbell despre călătoriile eroice aduc cea mai practică abordare.

Călătoria eroului

Iată un adevăr profund:

Dacă nu îţi asumi responsabilitatea, viaţa te va „obliga" să faci alegerile pe care ar fi trebuit să le faci de la început.

Când amâni luarea unei decizii, de regulă consecinţele te vor obliga să iei decizii chiar mai grele, în viitor.

Când refuzi să faci o alegere, constaţi mai târziu că viaţa ta ar fi putut fi mult mai frumoasă dacă ai fi luat acea decizie…

Când eviţi să întâlneşti o persoană din teama de a fi

respins, sfârşeşti prin a petrece mult timp cu persoane pe care de fapt nu ţi le doreai în viaţa ta…

Pare nedrept şi poate chiar de necrezut…

Dar viaţa are acest mod bizar de a ne arăta că deciziile bune şi alegerile înţelepte se iau la timpul lor… nu mai târziu.

Cea mai profundă explicaţie pentru acest fenomen este după părerea mea studiul antropologic al lui Joseph Campbell, care descrie evoluţia omului ca pe o călătorie eroică.

Campbell a studiat toate culturile lumii şi a observat un lucru surprinzător: întregul mapamond pare să consimtă că există un „fir roşu" al evoluţiei pentru fiecare om care doreşte să trăiască o viaţă împlinită.

Mai mult, înainte să păşească în călătorie, eroul are de luat o decizie importantă, iar pe parcursul călătoriei, are de făcut o serie de alegeri esenţiale.

Mai concret, un adevărat erou ia decizia de a o rupe cu trecutul, acceptând provocările viitorului şi apoi face alegeri pe parcurs, pentru a ajunge la destinaţie.

În modelul lui Campbell, pe care te invit să îl foloseşti, decizia radicală este luată în etapa a doua (Pragul), iar alegerile esenţiale sunt făcute în etapele trei şi patru (Gardienii şi demonii).

În acest fel, vei avea mereu la dispoziţie o hartă a călătoriei eroice, împărţită pe etape de parcurs ca să ştii în orice moment unde te afli pe drum.

Vei vedea, în paginile care urmează, cum descrie Campbell etapele călătoriei.

Iată care sunt etapele călătoriei eroului:

1. Chemarea în popor se spune despre cineva care are vocaţie pentru o anumită meserie că are „chemare”, adică e chemat să îşi îndeplinească rostul pe lume dedicându-se ocupaţiei respective. Această chemare este auzită de cel în cauză atunci când are maturitatea necesară şi atunci când contextul e favorabil.

Dacă ai chemare pentru scris şi povestit, poate o să devii scriitor ca Ion Creangă, sau jurnalist sau… politician.

Chemarea este un lucru foarte important pentru orice om care doreşte să îşi trăiască viaţa din plin. Oamenii fără chemare sau fără viziune sunt ca vapoarele fără busolă… plutesc în derivă pe oceanul fără ţărmuri ai propriei existenţe.

2. Pragul

Când omul se hotărăşte să răspundă chemării, el se dedică trup şi suflet acelui scop. Startul a fost dat. Pragul este trecut. Călătoria începe!

3. Gardienii sau forţele binelui

Aceştia sunt resursele cu care eroul biruie forţele întunericului. De cele mai multe ori eroul porneşte la drum cu ajutoare (calul care mănâncă jăratic) sau le dobândeşte pe drum prin „încercări” la care este supus de către duşmani.

4. Demonii sau forţele răului

Demonii sunt personajele sau conjuncturile negative care se pun în calea eroului pentru a-l opri.

Interesant este că ceea ce pare iniţial a fi un demon sau un duşman se transformă pe parcursul poveştii.

Dacă eroul rezistă sau îi înfruntă cu curaj, de multe ori

rezultatul este o transformare a demonului în gardian sau în înger păzitor sau simplu spus, resursă. Eroul se îmbăiază în sângele balaurului pentru a se proteja de alţi vrăjmaşi sau se foloseşte de diavol pentru a căra comoara acasă la el (Dănilă Prepeleac).

În mod tipic transformarea demonului presupune dezvoltarea unei abilităţi sau descoperirea unei resurse (în jocurile pe calculator devii din ce în ce mai abil în urmarea traseului sau în a găsi o armă mai performantă).

5. Biruinţa

Eroul ajunge în sfârşit în vârful muntelui, cucereşte castelul, găseşte comoara sau salvează fata. Miza poveştii este câştigată, iar eroul iese biruitor.

6. întoarcerea în final, eroul revine printre cei dragi şi este „validat" ca învingător de către aceştia. El va fi recunoscut în comunitate şi apreciat pentru experienţa sa.

Dacă ne gândim la cărţile pe care le-am citit sau filmele pe care le-am văzut (cele bune!), probabil că în mare măsură acest tipar al firului epic este respectat.

În viaţă, cotidiană suntem preocupaţi de probleme multe şi mărunte, reacţionăm reactiv la stimuli şi avem puţine şanse de a ne da seama că suntem noi înşine într-o călătorie eroică. Ţine de noi să facem mai întâi pasul înapoi, pentru a câştiga perspectivă şi imediat după pasul înainte pentru a deveni eroi în propriul nostru film.

Călătoria eroului este un instrument foarte bun pentru a înţelege unde te afli într-un anumit moment în călătorie. Astfel stresul poate fi diminuat prin simpla conştientizare a faptului că demonii sau provocările sau barierele sunt doar o etapă în drumul către scopul propus.

Pentru a aduce aceste concepte la o utilizare simplă, să le redenumim mai întâi:

1. Chemare – misiune, scop, ţel
2. Prag – hotărâre fermă, dedicare
3. Gardieni – resurse de orice fel
4. Demoni – probleme, obstacole, provocări
5. Biruinţă – realizarea scopului, îndeplinirea misiunii întoarcerea – recunoaşterea meritelor, exemplul personal

Până acum am luat cunoştinţă de etapele călătoriei eroului din perspectiva spectatorului, ca şi când am fi urmărit un film la televizor.

Acum să intrăm în televizor:

În Programarea Neuro Lingvistică (NLP), Robert Dilts a pus la punct o metodă de identificare a etapelor călătoriei eroice în care te afli.

Se ştie că în viaţă oamenii îşi pun în gând mai multe scopuri şi deci se angajează în mai multe călătorii. De obicei, ei devin conştienţi de importanţa resurselor când se izbesc de probleme. Atunci, încep o căutare asiduă pentru a găsi resursele care să le permită ieşirea din criză. Te afli cumva într-o astfel de situaţie în vreuna din călătoriile tale?

Exerciţiul care urmează te va ajuta să îţi creezi o hartă pentru drum.

Iată ce poţi să faci: Răspunde pe rând la următoarele întrebări, ca să creezi o hartă a călătoriei eroice:

1. Care este problema? Care este situaţia în care te simţi mai

mult victimă decât erou?

2. Care este pragul? Care este teritoriul necunoscut? în mod tipic, criza în care te afli te împinge într-acolo sau trebuie să mergi într-acolo pentru a putea rezolva criza.

3. Având în vedere problema cu care te confrunţi şi pragul pe care trebuie să-l treci, care este misiunea ta? Ce eşti chemat să realizezi sau să devii? Dacă nu găseşti intuitiv un răspuns, caută un simbol sau o metaforă (ex: „sunt chemat să devin un luptător, un magician, un vultur, un rege, etc.").

4. Ce resurse ai şi ce resurse trebuie să dezvolţi pentru a putea să:

— Depăşeşti problema;

— Treci pragul;

— Realizezi ţelul (misiunea);

5. Care sunt prietenii sau mentorii tăi pentru a câştiga şi consolida aceste resurse.

După ce termini acest proces de creare a hărţii călătoriei în care te afli, mai ai de făcut un singur lucru. Să acţionezi! Să foloseşti harta pentru a găsi destinaţia finală.

Nicio tehnică sau reţetă din lume nu ajută prin simpla ei existenţă. Cheia este practica. De fapt, aceasta este diferenţa dintre eroi şi noneroi. Fiecare dintre noi ne simţim confortabil în rolul de spectatori. Telenovelele, filmele de acţiune, talkshow-urile ne plac şi ne impresionează. Să nu uităm că la rândul nostru avem şi noi spectatori. Dacă nu le place ceea ce văd, schimbă postul şi scenariul cel mai cumplit este să rămâi unicul spectator la filmul tău mut.

Dar asta este călătoria victimei, care nu are nimic a face cu eroul care eşti tu! Mă voi bucura de fiecare dată când drumurile noastre se vor intersecta şi voi vedea că păşeşti cu

entuziasm pe drumul tău de învingător.

Concluzia părţii a doua

Zilele trecute am văzut un film interesant, tradus în limba română cu titlul „Dormitoare”.

În esenţă, e vorba despre mai multe drame relaţionale care se derulează în paralel, surprinzând nefericirea conjugală a câtorva cupluri.

La un moment dat, una din replicile din film mi-a atras atenţia şi m-a pus pe gânduri, pentru că surprinde esenţa părţii a doua a cărţii. Scena e destul de simplă:

Ea îi spune lui că îl părăseşte şi dialogul contradictoriu care urmează pare o polemică filosofică, dacă excludem tonul ameninţător al ambilor parteneri…

„Ea spune:

— Aleg să te părăsesc.

— Când ai luat această decizie? întreabă el.

— Nu e o decizie, ci o alegere, răspunde ea.

— Nu e nicio diferenţă între o decizie şi o alegere, zice el.

— Ba este, zice ea.

— Care este? întreabă el.

La care ea răspunde:

— Eu FAC această alegere!…”

Scena mi s-a părut foarte interesantă din perspectiva cărţii de faţă, pentru că surprinde în mod succint cel mai important mesaj pe care am vrut să îl transmit:

Deciziile sunt importante când vrei să o rupi cu trecutul Alegerile sunt esenţiale când îţi creezi viitorul.

Eroina din film făcea o alegere, pentru că dorea un viitor mai bun, nu pentru că nu mai dorea un trecut nefericit. Această nuanţă poate fi esenţială când te afli la răscruce.

A FACE alegeri este un act de voinţă orientat spre viitor… este o exercitare a puterii personale şi a creativităţii. Pe de altă parte, A LUA decizii este un act de renunţare la o situaţie neplăcută din trecut.

Nu e acelaşi lucru să iei o decizie din cele câteva variante care ţi se oferă sau să faci o alegere creând tu însuţi variante.

Al doilea caz presupune implicarea ta activă în soluţionarea problemei şi asumarea responsabilităţii pentru soluţia aleasă.

Aceasta este esenţa unei vieţi mature.

Când decizi, spargi un ghinion, Când alegi, chemi un noroc!

Inspiraţie!

Partea a treia

Aplicaţii practice

Programul de 30 de zile pentru decizii radicale

Te invit în paginile care urmează să aplici ceea ce ai citit. Cititul este un exerciţiu intelectual interesant, dar dacă nu e dublat de acţiune e echivalent cu deziluzia. Nu este suficient să visezi la o maşină frumoasă, mai e nevoie să o şi conduci!

În aceeaşi idee, nu e suficient să te gândeşti la decizii radicale, mai e nevoie să ţi le asumi în fiecare fibră a minţii şi a corpului tău!

În consecinţă, te provoc pentru 30 de zile să practici cea mai simplă formă de acţiune a minţii umane: SCRISUL. Mai exact, te rog să scrii în fiecare zi, câteva minute pe zi, răspunsul la întrebările următoare, ce au fost pregătite pentru tine.

Am creat pentru asta 30 de pagini, care să te ajute să înţelegi, să clarifici şi să îţi asumi deciziile din decalog.

Rezultatul?

La finalul celor 30 de zile mă aştept să simţi aceste decizii ca făcând parte din atitudinea ta despre viaţă, nu să le accepţi ca pe nişte principii intelectuale interesante.

Cu aceste decizii radicale asumate conştient, îţi garantez că viaţa ta va fi mai bună.

Mă înclin cu respect în faţa omului frumos din tine, cu recunoştinţă pentru că ai citit această carte, dar şi cu încredere deplină că o vei pune în practică!

Inspiraţie!

P.S.: *Poţi răspunde la toate întrebările din programul de 30 de zile deodată, dacă nu ai destulă răbdare. Recomandarea mea este însă să petreci în fiecare zi 2 – 3 minute cu câte o întrebare pentru că astfel îţi educi mintea pentru schimbare durabilă, mult peste beneficiile unui simplu exerciţiu intelectual.*

Concluzie finală

Am scris această carte ca să transmit o idee simplă:

Deciziile sunt importante când vrei să o rupi cu trecutul Alegerile sunt importante când îţi creezi viitorul în mod concret, în prima parte ai găsit un decalog al deciziilor care ar trebui luate de către orice om care vrea să atingă

maturitatea deplină.

În a doua parte ai mai găsit câteva modalităţi prin care poţi face alegeri importante pentru viitor (Analiza risc-recompensă, Harta călătoriei eroice).

În partea a treia te-am invitat să pui la un loc aceste cunoştinţe printr-un program practic de conştientizare a celor mai importante decizii, pe care să le explorezi timp de 30 de zile. Dacă l-ai parcurs, probabil că în acest moment te afli într-o poziţie mult mai bună pentru a face alegeri înţelepte în viitor.

În final… rămâne o întrebare simplă, dar nu simplistă, la care această carte încă nu a dat răspuns, tocmai pentru că nu există un singur răspuns, ci tot atâtea câte perechi de ochi ajung să citească întrebarea.

De fapt, nu este doar o întrebare pentru minte, ci şi una pentru inimă. Ea sună cam aşa:

Ce faci atunci când… oricât ai cântări deciziile sau alegerile… viaţa pare nedreaptă cu tine?

Îţi ofer un posibil răspuns prin intermediul uneia dintre cele mai emoţionante poveşti adevărate din câte cunoaşte istoria…

Parabola „Mâini în rugăciune”.

În secolul al XV-lea, într-un micuţ: orăşel german locuia o familie cu 18 copii. 18! Pentru a-şi întreţine familia, tatăl, bijutier de profesie, era nevoit să lucreze chiar şi 18 ore pe zi pentru a le oferi mâncare. În plus se mai ocupa şi cu orice altceva găsea de lucru prin vecini…

În ciuda condiţiei lor nevoiaşe, doi dintre copiii familiei, cei mai mari, voiau să-şi urmeze visul lor, acela de a-şi

valorifica talentul pentru desen. Ei erau conștienți de faptul că tatăl lor nu-și permitea să-i trimită să studieze la Academia de la Nürnberg.

După lungi discuții noaptea în patul lor aglomerat, cei doi au făcut un pact. Vor da cu banul, iar cel care va pierde va munci la minași va câștiga bani pentru a-l susține pe celălalt să studieze la Academie. Apoi, după ce fratele care va câștiga va termina Academia, după 4 ani îl va susține la rândul său pe celălalt să-și completeze studiile, fie prin vânzarea operelor sale, fie muncind de asemenea la mină.

Apoi, într-o duminică după slujba de la biserică au dat cu banul, iar Albrecht Dürer a câștigat și a plecat la Nürnberg. Fratele său, Albert, a plecat în minele periculoase și timp de patru ani și-a susținut fratele cu bani.

Lucrările fratelui său au făcut imediat senzație. Gravurile lui, sculpturile și pânzele cu ulei erau mai bune decât ale multor profesori, iar atunci când a absolvit ajunsese să câștige sume importante. Când s-a întors în satul său familia a dat o cină pentru a-i sărbători triumfala întoarcere acasă.

După o masă lungă și memorabilă din care n-au lipsit muzica și râsul, Albrecht s-a ridicat din capul mesei pentru a ține un toast pentru cel mai iubit dintre frații săi, pentru anii de sacrificiu pe care i-a îndurat pentru că el să-i îndeplinească visul.

Cuvintele de încheiere au fost: „Și acum Albert, cel mai binecuvântat frate al meu, acum e rândul tău. Acum te poți duce la Nürnberg să-ți urmezi visul și eu voi avea grijă de tine".

Toți s-au întors cu nerăbdare spre celălalt capăt al

mesei unde stătea Albert. Lacrimile îi curgeau pe fața palidă, iar capul plecat și-l mișca dintr-o parte în alta, în timp ce repeta încontinuu nu, nu, nu. În final Albert s-a ridicat și și-a șters lacrimile de pe obraji și a privit spre figurile care îi erau dragi…

Apoi, ținându-și mâinile aproape de obrazul drept a spus blând: Nu, frate, nu pot să merg la Nürnberg. Este prea târziu pentru mine. Uite, uite ce au făcut cei 4 ani de muncă în mină mâinilor mele. Oasele de la fiecare deget au fost strivite cel puțin o dată, iar în ultimul timp sufăr de artrită care mi-a afectat atât de rău mâna dreaptă încât nu pot nici măcar să țin paharul pentru a toasta cu tine, cu atât mai mult să fac linii delicate pe pânză, cu pensula sau creionul. Nu frate, pentru mine e prea târziu…

Mai mult de 450 ani au trecut. Până acum sute din capodoperele lui Albrecht Dürer portrete, schițe, desene în cărbune, gravuri etc. sunt expuse în orice muzeu mare din lume.

Cel mai ciudat lucru este însă faptul că probabil ție îți este familiară doar una singură, a cărei reproducere o poți avea acasă sau la birou…

Într-o zi, într-un gest de recunoștință pentru tot sacrificiul făcut, Albrecht Dürer i-a pictat fratelui său mâinile muncite cu palmele și degetele subțiri îndreptate spre cer. Și-a denumit opera simplu „Mâini”, dar lumea întreagă și-a deschis imediat inimile spre capodopera sa și a redenumit tributul iubirii „Mâini în rugăciune”.

Am o întrebare pentru tine:

Momentul în care Albert şi Albrecht au aruncat moneda în aer a fost o decizie sau o alegere?

Pe de o parte, cei doi fraţi au decis împreună că nu vor continua să trăiască în sărăcie. Pe de altă parte, amândoi au ales să se ţină de cuvânt atunci când moneda norocului l-a favorizat pe unul în defavoarea celuilalt.

Oricare ar fi concluzia… decizie sau alegere… realitatea crudă pentru Albert a fost o deschidere de drum spectaculoasă pentru Albrecht.

S-ar putea concluziona că Albert a pierdut, iar Albrecht a câştigat… dar în schema mai largă a lucrurilor, omenirea a câştigat o capodoperă.

Mâini în rugăciune va rămâne pentru totdeauna o operă de echipă, pe care nici Albert şi nici Albrecht nu ar fi putut-o zămisli individual. Este o creaţie provenită din sacrificiul lui Albert şi din genialitatea şlefuită a lui Albrecht…

La fel poate fi şi viaţa fiecăruia dintre noi, în anumite momente…

Uneori când ne aflăm la răscruce, luăm decizii sau facem alegeri pe care nu le înţelegem, pe care le regretăm sau ale căror rezultate ni se pare că ne aparţin în totalitate…

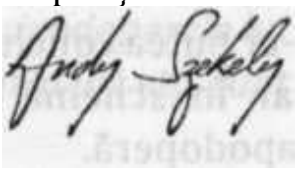
Cu toate astea, adevăratele rezultate pot fi înţelese numai după ce au trecut proba timpului şi au adus valoare semnificativă semenilor noştri.

Aşa că… dacă soarta ne favorizează, să nu uităm că opera pe care o producem nu ar fi fost posibilă fără apropierea de oameni valoroşi, care poate nu au gustat la final din cupa succesului nostru, tocmai pentru că erau ocupaţi să toarne vinul în ea…

Iar dacă soarta ne pare potrivnică, să nu uităm că din această durere se poate naşte o operă inspiraţională veritabilă şi necesară pentru generaţii întregi…

Atunci vom dobândi înţelepciunea să pricepem alegerile şi deciziile pe care le-am făcut cândva din perspectiva credinţei că nu am trăit degeaba.

Inspiraţie!



Rezumat

Pentru că sunt vorbitor public şi trainer, cunosc valoarea unei revizuiri eficiente, aşa că m-am gândit să îţi

propun în loc de index sau epilog, o recapitulare scurtă a celor mai importante idei din carte.

În 5 minute de lectură, vei putea astfel să parcurgi întregul material, ca şi cum ai asculta „pe repede înainte” un material audio interesant.

Diferenţa este că această revizuire e mai mult vizuală decât auditivă.

Poţi fotocopia paginile următoare pentru a le aşeza undeva… la vedere, dacă vrei să îţi reaminteşti ideile şi tehnicile care ţi s-au părut relevante.

TOP GEAR

Gândurile au trei surse: tipare lingvistice învăţate, oameni luaţi drept model şi practica de viaţă.

Pe scurt:

T O P = T (tipare) – O (oameni) + P (practică)

Gândurile generează emoţii, care determină acţiuni, în urma cărora apar rezultatele.

G» E» A = R

G se referă la Gânduri E se referă la Emoţii A se referă la Acţiune R se referă la Rezultate

1. Cel mai important lucru pentru mine este să îmi descopăr şi exprim unicitatea în lume!
2. Mă bazez exclusiv pe abilităţile mele pentru a-mi asigura independenţa financiară!
3. Nu aştept nicio oportunitate până când nu creez mai întâi valoarea care să o genereze!
4. Merit să fiu independent financiar şi să devin bogat pentru

simplul motiv că am luat această decizie. Şi aşa şi este!
5. Performanţa mea depinde de starea fizico-emoţională în care mă găsesc, de aceea înainte de orice performanţă sunt responsabil să îmi recreez energia şi vitalitatea!
6. Cheia performanţei este alegerea obiceiurilor pe care să le păstrezi şi a celor la care să renunţi. Aleg să renunţ la obiceiurile proaste şi exersez să creez câte un obicei bun în fiecare zi!
7. Sunt responsabil pentru toate lucrurile care mi se întâmplă chiar dacă originea lor pare exterioară – eu le-am atras – de aceea nu mă voi plânge şi nu îi voi judeca pe ceilalţi pentru nemulţumirile mele!
8. Sunt demn de iubire pentru că aşa m-am născut, nu pentru că fac ceva care este recompensat cu iubire. Merit să iubesc şi să fiu iubit (a)!
9. Oamenii se întâlnesc din două motive: să se ajute reciproc la dezvoltarea individuală şi/sau să trăiască viaţa mai din plin decât ar fi putut-o trăi separat. Mă voi purta cu cei din jur conform acestei posibilităţi… fie învăţ ceva ce am nevoie, fie trăiesc mai fericit decât singur!
10. O relaţie matură este o experienţă în care intri în primul rând ca să oferi şi abia în al doilea rând ca să primeşti. Aleg să intru în relaţii mature

Decalogul deciziilor deştepte

A 11-a decizie

Cheia fericirii este inteligenţa de a doza corect felul în care îţi foloseşti mintea, inima şi instinctul, iar această inteligenţă are o natură intuitivă.

Cele 3 lecţii

Lecţia 1 – Reformulează-ţi întrebările şi îţi vei schimba deciziile

Prin reformularea întrebărilor schimbi gândirea negativă în gândire pozitivă ca să te motivezi mai repede să ieşi din stări de blocaj.

Lecţia 2 – Mai întâi adaugă decizii noi, apoi elimină deciziile vechi

Metoda priorităţii acordate deciziilor bune se referă la focalizarea pe soluţie, nu pe problemă, ceea ce îţi limpezeşte gândirea şi te ajută să elimini stresul exagerat.

Lecţia 3 – Aplică principiul celor 3 căi şi deciziile tale se vor transforma în alegeri.

Principiul celor trei căi spune că orice decizie stresantă poate fi transformată într-o alegere eliberatoare dacă ai minim trei variante de acţiune.

Cele 3 mărturisiri

1. Deciziile nu sunt bune sau rele… uneori în viaţă deciziile sunt singurele alegeri înţelepte.
2. în cele mai multe cazuri când ajuţi pe cineva este mai simplu să îi răspunzi cu o întrebare, iar el va găsi singur un răspuns.
3. Omul mă interesează mai mult decât problema şi obiectivul lui la un loc.

Cele 7 abordări clasice ale schimbării individuale în primul rând, abordarea „psihanalistul” în al doilea rând, abordarea „consilierul” în al treilea rând, abordarea „mă descurc şi singur” în al patrulea rând, abordarea „învăţământ la distanţă” în al cincilea rând, abordarea „dependent de training” în al şaselea rând, abordarea „mi-am găsit naşul” în al şaptelea rând, abordarea „îmi caut modele”.

Fiecare dintre ele are, aşa cum am precizat, avantajele şi dezavantajele ei, fanii şi detractorii ei, argumentele ei pro şi contra…

A 8-a abordare constă în combinarea celor 7 abordări într-o metodă de training intensiv de o săptămână pe care autorul a perfecţionat-o în ultimii 10 ani sub forma unui concept educaţional inovativ denumit Bootcamp.

Cele două idei/citate esenţiale ale acestei cărţi:

Deciziile sunt importante când vrei să o rupi cu trecutul, Alegerile sunt esenţiale când îţi decizi viitorul

Când decizi, spargi un ghinion, Când alegi, chemi un noroc!

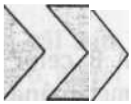
Cum să faci alegeri înţelepte pentru viitor între stimul şi răspuns există un spaţiu.

În acel spaţiu se află libertatea şi puterea noastră de a alege răspunsul.

În răspunsul nostru se află maturitatea şi fericirea noastră.

(S. Covey)

Libertate de alegere



Analiza risc/recompensă

Recompensă aşteptată – Risc posibil = alegere ne/asumată

Ierarhia valorilor personale

Simplu spus, valorile personale sunt principiile după care te ghidezi în viaţă.

Poţi afla care sunt valorile tale nucleu cu ajutorul unei cascade de întrebări, după formatul următor:

Ce este important pentru tine la?

Răspuns: „x”.

De ce este „x” important?

Răspuns: „y”.

De ce este „y” important? Răspuns: „z”.

Cele două întrebări cheie pentru alegeri înţelepte

Elementul esenţial la ele este ordinea în care sunt puse. Ce este cu adevărat important aici?

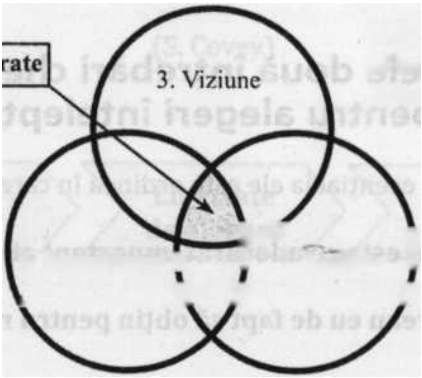
Ce vreau eu de fapt să obţin pentru mine?

Întrebări puternice care stimulează gândirea vizionară:

Ce vrei să laşi în urmă/moştenire după ce se termină viaţa ta pământeană?

Cum arată omul (ideal) pe care vrei să îl ajuţi să crească şi să se dezvolte?

Ce vrei să spună copiii tăi nepoţilor tăi despre tine?
Alinierea ambiţiei cu Semnificaţia şi Viziunea
Alegerile inspirate se fac la intersecţia celor 3:



Anexa A 8-a abordare

De-a lungul carierei mele am experimentat numeroase metode de dezvoltare personală şi profesională, atât din punct de vedere al celui care oferă astfel de servicii, cât şi din cel al consumatorului.

Aşa am ajuns să înţeleg diferenţele de abordare între diverse metode. Pentru că am început ca un căutător, am putut să constat mai întâi diferenţele pentru consumator. Cele 7 abordări pe care le-am descris în paginile acestui ghid sunt rezultatul acelei explorări.

Dă-mi voie să ţi le reamintesc:

În primul rând, abordarea „psihanalistul" în al doilea rând, abordarea „consilierul" în al treilea rând, abordarea „mă descurc şi singur" în al patrulea rând, abordarea „învăţământ la distanţă" în al cincilea rând, abordarea

„dependent de training” în al şaselea rând, abordarea „mi-am găsit naşul” în al şaptelea rând, abordarea „îmi caut modele”.

Fiecare dintre ele are, aşa cum am precizat, avantajele şi dezavantajele ei, fanii şi detractorii ei, argumentele ei pro şi contra…

Ca promotor de astfel de servicii, strădania mea s-a concentrat întotdeauna către găsirea unei metode combinate care să maximizeze avantajele şi să reducă dezavantajele.

Ei bine, cred că am găsit-o!

Formula la care am ajuns după 9 ani de studiu şi aplicare în practică este o formă extrem de flexibilă, dar şi intensivă de educaţie pentru oameni maturi (din toate punctele de vedere).

Pe scurt, este vorba despre o tabără de 7 zile, la munte, care are ataşată de ea ideea de educaţie continuă în cadrul comunităţii de participanţi la ea.

Adică, vii 7 zile la munte, după care beneficiezi de toate trainingurile, resursele, prietenii şi mentorii de care ai nevoie şi pe care organizatorii ţi le pun la dispoziţie. Acest sistem elimină dezavantajele celorlalte 7 abordări astfel:

Nu durează nici pe departe 3 – 5 ani, cât abordarea psihanalistului, decât dacă ai chef să revii în tabără pentru simplul motiv că îţi place atmosfera.

Nu te leagă de un singur consilier şi de metodele lui pentru că îţi pune la dispoziţie cel puţin 4 – 5 facilitatori, traineri şi coachi profesionişti, aşa că, dacă ai nevoie, poţi să alegi în cunoştinţă de cauză între mai multe stiluri de lucru pe care le testezi personal timp de 7 zile.

Nu te lasă să „te descurci singur” pentru simplul motiv că aceasta este reţeta delăsării şi pentru că dacă nu ai repere să te compari cu alţi oameni care sunt în aceeaşi căutare cu tine, rişti să te rătăceşti chiar dacă tu crezi că eşti pe drumul cel bun (şi uneori îi tragi şi pe alţii după tine…)

Nu este superficial – cum este de fapt învăţământul la distanţă, pentru că deşi foloseşte elemente de studiu individual, le îmbină cu alte traininguri şi evenimente care te ţin în priză şi te responsabilizează în faţa celorlalţi participanţi.

Nu este exagerat – adică nu ai de participat periodic la traininguri interminabile. În afară de faptul că după tabăra de 7 zile poţi alege la ce evenimente participi şi la care nu, îţi punem la dispoziţie şi un consilier care să îţi arate care sunt posibilităţile de studiu individual şi care este combinaţia cea mai potrivită cu stilul tău de învăţare.

Nu este invazivă şi nu creează dependenţă (deşi unii participanţi au altă părere e). Ca să evităm sindromul „guru” am creat un format de training în care cele 7 zile sunt susţinute de 4 traineri şi 6 facilitatori, fiecare cu rolul său, cu tema sa şi cu unicitatea lui.

Nu este propice pentru inflamarea orgoliilor, pentru că suntem foarte atenţi la modul în care construim un mediu sănătos psihologic în care oamenii se respectă reciproc.

* * *

Şi pentru că n-am spus ce nu este această tabără, dă-mi voie să îţi spun ce este:

Se numeşte BOOTCAMP şi este o comunitate de oameni maturi care sunt deja pe drumul succesului şi care îşi doresc mai mult de la viaţă.

Principiile pe baza cărora am construit acest concept sunt libertatea, echilibrul şi generativitatea.

Libertatea se referă la faptul că odată ajuns în tabără poţi alege, aşa cum îţi doreşti, oricare dintre activităţile care au loc. Cu toate acestea, experienţa de până acum arată că imensa majoritate a participanţilor iau parte la toate activităţile.

Echilibrul se referă la faptul că respectăm profund toate punctele de vedere şi antrenăm egal toate tipurile de inteligenţă: fizică, emoţională, mentală şi spirituală.

Generativitatea se referă la faptul că timp de 7 zile dăm atenţie numai la semnele genialităţii din oamenii care participă, lăsând la o parte judecarea celorlalţi.

Noi credem că societatea ne antrenează atât de bine să îi judecăm pe alţii, încât un tratament de 7 zile cu atenţie focalizată pe ceea ce este deja bun în fiecare, poate avea darul să schimbe destine!

Şi aşa se şi întâmplă!

La capătul celor 7 zile intense se formează prietenii pe viaţă şi principii demne de transmis peste generaţii.

Metoda BOOTCAMP conţine pe lângă aceste elemente de unicitate şi toate avantajele ce se pot găsi în cele 7 abordări.

În primul rând, primeşti atenţie, la calitatea pe care o aştepţi de la un psihanalist (poate chiar mai bună, pentru că sunt 10 traineri, coachi şi facilitatori la 20 – 30 de participanţi…)

În al doilea rând, primeşti consiliere specializată de la traineri şi facilitatori (de fapt primeşti chiar mai mult, pentru că din prima zi fiecare participant este instruit să

susţină printr-o atitudine foarte specifică acest proces de facilitare).

În al treilea rând, eşti lăsat şi să te descurci singur, dacă asta alegi, dar cel mai probabil nu vei proceda aşa, îndată ce realizezi beneficiile participării la această comunitate. Cine ar renunţa la 20 – 30 de oameni care au aceleaşi nevoi şi aceleaşi valori ca să stea singur, izolat şi neputincios?

În al patrulea rând, te foloseşti la distanţă de abundenţa uriaşă de resurse video, audio, cărţi şi internet pe care o comunitate de câteva sute de oameni le pune la dispoziţia ta – pentru că aşa se întâmplă – după fiecare tabără oamenii păstrează spiritul BOOTCAMP prin această metodă de împărtăşire la distanţă a cunoaşterii şi a inspiraţiei.

În al cincilea rând, poţi participa ulterior la o mulţime de traininguri şi evenimente aproape gratis, dar poţi şi să nu faci asta. Evenimentele se întâmplă oricum, dar ar putea să nu fie exact temele de care ai nevoie la un moment dat. Un consilier al taberei te poate îndruma la care evenimente să participi şi la care nu în funcţie de stilul şi nevoile tale. În felul acesta eşti la controlul propriei tale educaţii şi o construieşti aşa cum ai nevoie, nu aşa cum scrie în curricula de studiu.

În al şaselea rând, primeşti inspiraţie, motivaţie şi informaţie de la traineri de top din România şi din străinătate, fără niciun fel de compromis. Sunt oameni aleşi pe sprânceană! în afară de experienţa lor foarte vastă, în cei 9 ani am consolidat o echipă frumoasă şi deosebit de eficientă.

În al şaptelea rând, înveţi de la ceilalţi participanţi. Nu oricine ajunge în această tabără! Majoritatea celor care vin sunt performeri deja realizaţi sau oameni care se apropie vertiginos de acest standard, de la antreprenori de succes, la CEO de multinaţionale sau directori de vânzări. Dar nu e numai atât! în plus, sunt prezenţi oameni de toate vârstele (recordul este 78 de ani) pentru că exact această diversitate ne scoate din tiparele de „judecare" şi ne ajută să respectăm diferenţele.

Pe scurt, BOOTCAMP este un cocktail de experienţă de învăţare explozivă pe care te invit să îl guşti!

În ultimii doi ani el a devenit un proiect de dezvoltare personală şi profesională derulat pe 18 luni care poartă denumirea Bootcamp University şi cuprinde trei module.

* * *

www.BootCamp. ro

Cele 3 facultăţi din cadrul BootCamp University

Seif Mastery BootCamp (7 zile intensiv + 4 luni follow-up)

• Treci printr-un proces amplu de descoperire a misiunii personale finalizat cu formularea acesteia în scris şi cu procesul numit „Călătoria eroului".

• îţi descoperi ierarhia valorilor personale în funcţie de care poţi lua oricând decizii şi poţi face alegeri în cunoştinţă de cauză înveţi cele mai bune metode pentru controlul emoţiilor, planificarea obiectivelor, productivitate şi aplicarea legii atracţiei

People Mastery Bootcamp (7 zile intensiv + 4 luni follow-up)

• înţelegi şi practici relaţionarea autentică cu cei mai

apropiaţi oameni din viaţa ta: soţ/soţie, copii, părinţi, rude, parteneri de afaceri, prieteni îi identifici pe cei 5 oameni din viaţa ta care au cea mai mare influenţă asupra succesului/insuccesului tău (demonstrabil)

• înveţi cum să finalizezi relaţii nocive şi cum să atragi parteneri ideali pentru afaceri, relaţii romantice sau prietenii durabile

Money Mastery Bootcamp (7 zile intensiv + 4 luni follow-up)

— înţelegi şi practici mecanismele mentale care te pot ajuta să atragi prosperitate în viaţa ta

— Adopţi un sistem de gestionare a banilor care garantează stingerea datoriilor şi independenţa financiară înţelegi şi practici pe bune (faci bani la faţa locului) sistemul de îmbogăţire pe care îl practică cei mai prosperi oameni din lume detalii: www.bootcamp. ro

Referinţe bibliografice

Pentru capitolul: Cum se modifică deciziile şi convingerile vechi

Robert Dilts – Schimbarea sistemului de crezuri prin programare neurolingvistică (NLP), ed. Excalibur, 2007, pag. 16.

„Multe dintre crezurile pe care le avem ne-au fost inoculate din copilărie de către părinţi, profesori sau mijloacele de comunicare în masă, înainte ca noi să devenim conştienţi de impactul pe care îl au asupra noastră sau înainte de a reuşi să facem noi înşine o alegere”.

Pentru capitolul: Lecţia 3

„Andy Szekely – NLP calea succesului, ed. Amaltea, 2003, pag. 191.

„… ce altceva este libertatea, dacă nu şansa de a decide singur, pentru tine însuţi?… cred în unicitatea şi frumuseţea interioară a fiecărui om şi în libertatea fiecăruia de a-şi făuri propriul destin…"

Pentru capitolul: TOP GEAR

T. Harv Ecker – Secretele minţii de milionar, ed. Curtea veche, 2007, pag. 26.

„Principiu al prosperităţii: Gândurile duc la sentimente (n.a. emoţii). Sentimentele declanşează acţiuni. Acţiunile determină rezultatele".

Pentru capitolul Ierarhia valorilor personale v Shelle Rose Charvet – Cuvinte care schimbă minţi, ed. Amaltea, 2006, p. 51

„Criteriul este modul în care un individ face distincţie între ce este bun, rău, urât, frumos, greşit, corect, etc. Acestea sunt de fapt modalităţi de etichetare personale. Criteriile sunt etichetele pe care le punem valorilor noastre".

Pentru capitolul: Călătoria Eroului v Stephen Gilligan & Robert Dilts – The Hero's Journey, Crowne House Publishing, 2009, p.9

„Noi vedem viaţa omului ca o călătorie frumoasă care include trecutul, prezentul şi viitorul – o mulţime de experienţe care se unifică pentru a spune o poveste frumoasă, a fredona un cântec armonios ori a dansa un ritm deosebit. La un anumit nivel, eşti singur în această călătorie… La un alt nivel eşti ajutat de o mulţime de fiinţe pozitive, chiar dacă nu eşti conştient de prezenţa unora

dintre ele… în modelul călătoriei eroice aceste fiinţe poartă numele de gardieni (îngeri păzitori)”.

Pentru capitolul: Analiza Risc-Recompensă

Paul McKenna – I can make you Rich, Bantam Press, 2008, p. 197

„Sir Philip Green, miliardarul din industria de retail, a cumpărat odată 2000 de magazine fără ca măcar să se ducă să le vadă. Când l-am întrebat cum a avut curajul să facă ceva atât de riscant, m-a surprins cu răspunsul: Eu nu risc. Eu îmi asum ceea ce s-ar putea numi «un risc educat»… «în acel caz nu era nevoie să văd magazinele. Studiasem afacerea şi ştiam că merită. În esenţă, mi-am făcut temele şi apoi am pariat pe inteligenţa mea». (…) Voinţa de a îţi asuma riscuri după ce ai calculat avantajele şi dezavantajele e o trăsătură obişnuită (la oamenii foarte bogaţi, n.a.)”.

* * *

— *Robert Dilts este un prolific dezvoltator al metodologiei NLP. A scris împreună cu Judith Delozier Enciclopedia NLP, cea mai completă resursă a domeniului.*